PENÍNSULA ATALAYA

Eduardo Garzón

Desmontando los mitos económicos de la derecha

Guía para que no te la den con queso

PENÍNSULA ATALAYA

Eduardo Garzón

Desmontando los mitos económicos de la derecha

Guía para que no te la den con queso

Índice

Portada
Dedicatoria
Introducción
1. Combatiendo los mitos sobre los conceptos de economía y de mercado
2. Desmontando los mitos sobre el dinero
3. Desmontando los mitos sobre el déficit público y la deuda pública
4. Desmontando los mitos sobre la inflación
5. Combatiendo los mitos sobre el crecimiento económico
6. Desmontando los mitos de lo público y lo privado
7. Desmontando los mitos sobre el trabajo
8. Desmontando los mitos sobre las pensiones
Epílogo
Agradecimientos
Bibliografía
Notas
Créditos

Gracias por adquirir este eBook

Visita **Planetadelibros.com** y descubre una nueva forma de disfrutar de la lectura

---

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!

Primeros capítulos
Fragmentos de próximas publicaciones
Clubs de lectura con los autores
Concursos, sorteos y promociones
Participa en presentaciones de libros

PlanetadeLibros

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:

Explora **Descubre**

Comparte

A mi madre, porque su personalidad, su don de gentes
y el amor que siempre desprendió la hicieron inmortal

INTRODUCCIÓN

> Después de leer aquellas páginas tenía una mayor seguridad de no estar loco. Encontrarse en minoría, incluso en minoría de uno solo, no significaba estar loco. Había la verdad y lo que no era verdad, y si uno se aferraba a la verdad incluso contra el mundo entero, no estaba uno loco.
>
> *1984*, GEORGE ORWELL

Vivimos en un mundo insultantemente desigual, en el que las 62 personas más ricas del planeta acumulan la misma riqueza que los 3.600 millones más pobres,[1] en el que el 10 % más rico del planeta tiene más de la mitad de la riqueza del planeta,[2] y en el que se estima que hay 925 millones de personas que se encuentran en situación de hambre crónica a pesar de que el planeta Tierra genera dos veces más alimentos de los que sus 7.300 millones de habitantes precisan para vivir.[3] Además, estas desigualdades se repiten a escala estatal en la inmensa mayoría de los países. En el caso de España, veinte personas tienen tanto dinero como el 30 % de la población;[4] un 28,76 % de la población está en riesgo de pobreza y exclusión social;[5] hay futbolistas que ganan el equivalente a 1.688 sueldos mínimos; el número dos del BBVA se ha jubilado con una pensión de 4.900 euros al día (y tiene 56 años); el número uno de Iberdrola gana actualmente 42.000 euros al día; 133 banqueros españoles cobran más de 2.700 euros al día, y estamos en el puesto número 10 de los 200 países que hay en el planeta en número de multimillonarios (hay más de un millón).[6] Para más inri, estas desigualdades, en vez de reducirse, no hacen sino acrecentarse en el tiempo; cada uno de los 500 españoles más ricos tiene un patrimonio superior a 30 millones de euros, el doble que cuando comenzó la crisis.[7]

Toda esta enorme desigualdad contrasta con el apabullante y extraordinario progreso tecnológico que ha alcanzado la sociedad humana y que nos permite llevar a cabo verdaderos milagros: somos capaces de poner los robots a trabajar por nosotros, de viajar a la Luna y explorar el universo,

de curar enfermedades que hasta hace muy poquito tiempo pensábamos que eran por completo incurables, de comunicarnos en tiempo real independientemente del lugar del planeta en el que estemos, de viajar a lo largo y ancho del mundo a velocidades de vértigo, de volcar todo nuestro conocimiento en un espacio virtual al alcance de todos, etc. Y a pesar de todo ello nos dicen que no somos capaces de garantizar un nivel de vida digno a toda la población. Y no solo eso, sino que ¡últimamente se atreven a afirmar que necesitamos trabajar más y cobrar menos para que la economía salga adelante! Es evidente que aquí hay gato encerrado; no hace falta ser economista (ni economista de izquierdas) para comprender que no es lógico que las generaciones actuales tengan que vivir peor que sus padres a pesar de disfrutar de un mayor avance tecnológico.

Es natural, por lo tanto, que cualquier persona con mínima sensibilidad social y que medite sobre ello se lleve las manos a la cabeza y se pregunte cómo es posible que como sociedad permitamos tales aberraciones. Pero encontrar la respuesta no es tan sencillo como hacerse la pregunta, porque cuando lo intentamos, nos topamos siempre con un formidable muro conformado por planteamientos y alegatos con apariencia científica —cuya manifestación adopta mil formas diferentes— que están orientados a justificar el *statu quo* y que nos hacen dudar de nuestra propia intuición. Frente a cualquier propuesta bienintencionada que sugiera un reparto más equitativo de la renta y la riqueza como modo de paliar las desigualdades aparece siempre un imponente cuerpo teórico económico que nos invita a desechar la idea bajo la excusa de la imposibilidad de lograrlo sin causar enormes perjuicios en el bienestar general. Es la historia de siempre: «Ojalá, pero no se puede, no seas iluso/a. Si crees que es posible es porque no tienes suficiente formación en economía».

Sin embargo, en este libro se impugna esa idea y se explica que por supuesto que se pueden aplicar políticas económicas que beneficien a los más desfavorecidos sin poner en riesgo el desarrollo económico y tecnológico, y que en todo caso esas aseveraciones políticas disfrazadas de ciencia no son más que herramientas que utilizan los poderosos para conservar sus privilegios. La mejor forma de entender adecuadamente la

economía, para además poder ponerla al servicio de la mayoría social, es deshacerse de las mentiras que la derecha económica nos transmite sin cesar a través de casi todos los poros del sistema.

La economía suele ser presentada con una apariencia muy técnica, repleta de números e indicadores aparentemente complejos que provocan el distanciamiento de cualquier persona que quiera adentrarse en su mundo sin demasiadas dificultades. Esto no tiene por qué ser así: para entender la esencia de los fenómenos económicos no hace falta disponer de ninguna formación académica compleja, ni siquiera de índole matemática. La economía es algo más sencillo de lo que parece; lo único que hay que hacer para comprenderla bien es asimilar que la política y la economía son dos caras de la misma moneda, que la situación económica actual beneficia a unos y perjudica a otros, y que los primeros intentarán por todos los medios conservar sus privilegios. Uno de esos medios consiste en manipular la información o directamente en mentir, y la ciencia económica es precisamente uno de los espacios más importantes en los que se despliega a fondo esa estrategia.

Este libro está pensado en especial para todas aquellas personas que, sin tener apenas ningún tipo de conocimiento o formación en economía, quieran dotarse de herramientas básicas para desmontar los manidos argumentos de la derecha económica que impiden el progreso social de nuestras comunidades. Por eso se utiliza un lenguaje asequible y sencillo, libre de tecnicismos, que pueda ser entendido por cualquier lector sin importar sus conocimientos económicos iniciales. Todo ello, por supuesto, se hace sin faltar un ápice al rigor, y ofreciendo al mismo tiempo una visión relativamente novedosa que sorprenderá incluso a los que más inmunes se sienten frente a las mentiras de la economía convencional, por lo que hasta el lector más formado en economía (y en particular en economía crítica o no convencional) podrá enriquecer su esqueleto de conocimientos.

Son innumerables las veces que me han pedido la recomendación de un libro que aborde los elementos más básicos de la economía pero desde una perspectiva de izquierdas. Sinceramente, nunca he sabido dar una respuesta única que me dejase satisfecho, por lo que siempre acababa aconsejando la lectura de varios libros y varios textos. Con este libro

pretendo resolver ese vacío, pues en él al fin y al cabo recojo los conceptos más básicos de la economía desde un enfoque de justicia social, con un planteamiento holístico y global que va más allá de los detalles y particularidades de una economía nacional en concreto, y con un lenguaje asequible para todo el mundo; es decir, una *rara avis* en el universo literario económico. Para ello utilizo lo mejor de cada una de las corrientes económicas no convencionales, que van desde el análisis marxista hasta corrientes poskeynesianas, pasando por innovadores visiones como la Teoría Monetaria Moderna; siempre, por supuesto, desde mi propia interpretación. No obstante, puesto que este libro es de carácter divulgativo, no he querido aburrir al lector explicando en qué corriente de pensamiento me estaba basando en cada uno de los capítulos, por lo que ese descubrimiento, de darse, corresponderá a la pericia del que esto lee.

En cada uno de los ocho capítulos que conforman el libro se aborda un concepto básico e importante de la economía. No obstante, las explicaciones siguen una tendencia progresiva que suele utilizar lo ya analizado en capítulos anteriores, de forma que se recomienda una lectura secuencial y ordenada de todos los capítulos. Ahora bien, ello no es incompatible con aproximarse a cualquiera de los capítulos sin haber leído los anteriores, aunque sería deseable que sí se haya leído al menos el primer capítulo, pues este es al fin y al cabo de naturaleza introductoria. Los capítulos 3 y 4 no son solo los más extensos, sino también los menos sencillos de seguir si no se dispone de una formación básica en economía, debido a la complejidad de los conceptos que se abordan; pero no hay ningún problema en ignorarlos si su lectura resulta demasiado engorrosa o incómoda.

Espero y deseo que este libro les sea de utilidad a todas aquellas personas que tienen interés en entender cómo funciona el mundo en el que vivimos y qué se puede hacer para lograr que sea más justo y equitativo.

1

COMBATIENDO LOS MITOS SOBRE LOS CONCEPTOS DE ECONOMÍA Y DE MERCADO

> El estudio de la economía no tiene por objeto la adquisición de un conjunto de recetas preparadas para los problemas económicos, sino aprender a no dejarse engañar por los economistas.
>
> JOAN ROBINSON

¿QUÉ ES LA ECONOMÍA?

Normalmente cuando alguien oye o lee la palabra «economía» piensa de inmediato en billetes, en números, en empresas, en la bolsa, en gráficos... Eso es lo que por lo general se asocia a la economía porque es lo que estamos acostumbrados a ver a nuestro alrededor cuando se habla de ella. Las películas sobre economía suelen ser de negocios empresariales, habitualmente de tipo financiero; en las secciones de economía de los telediarios siempre nos hablan de la evolución de la bolsa (aunque muy pocos televidentes entiendan qué es exactamente eso y en qué les afecta); en las facultades de económicas las asignaturas suelen estar repletas de números, de gráficos y de ecuaciones; etc. Todo ello le ha conferido a la economía un cariz frío, técnico, antipático y extremadamente árido. «A mí no me hables de economía, que yo soy de letras y no de números», «Recoge el dinero para pagar la cena tú que eres economista», «¿Eres economista? Entonces tienes que tener pasta», son solo algunas de las frases que inundan nuestra vida cotidiana y que reflejan la imagen de la economía que impera en el imaginario colectivo.

Pero lo cierto es que esa es una imagen inexacta y absolutamente desfigurada de lo que de verdad es la economía. Los números, los billetes, los gráficos, las empresas y la bolsa son elementos de la economía, es verdad, pero conforman solo una pequeñísima parte de esta. La economía va mucho más allá: engloba toda aquella parte de la realidad que tiene que ver con la producción de bienes y servicios, su distribución y su consumo, haya o no empresas de por medio, juegue o no el dinero algún papel. La segunda acepción del término en la Real Academia Española ayuda a entender lo que quiero decir: «conjunto de bienes y actividades que integran la riqueza de una colectividad».

Por ejemplo, cocinar y comer en casa forma parte de lo que debemos entender por economía, independientemente de que se cobre o no por ello, porque en ese proceso se utilizan y transforman recursos naturales y humanos con el objetivo de satisfacer una necesidad humana. También forma parte de la economía el cuidado de las personas (servicio médico, servicio educativo, servicio social, etc.), se cobre o no por esa actividad, puesto que en ese proceso se emplea el trabajo humano para cubrir necesidades. Pero es que cuidar del medio ambiente también es economía, porque asimismo dedicamos tiempo y esfuerzo a realizar una actividad para satisfacer una necesidad determinada.

El lector seguramente creerá que todo esto es, cuando menos, una exageración, porque se están considerando demasiadas cosas como componentes de la economía, y por esta regla de tres casi todo en esta vida podría ser considerado como tal. Pero es que realmente es así: la economía es transversal a casi todas las dimensiones de nuestra vida y nos afecta a través de multitud de vías y de formas diferentes. Nuestro empleo, nuestros ingresos, nuestros impuestos, nuestra educación, nuestra salud, nuestro ocio... todo ello es indisociable de las relaciones económicas que tienen lugar en nuestra sociedad con el objetivo de satisfacer necesidades. Todo está impregnado por la economía, y es inevitable que así sea cuando uno entiende el verdadero significado y alcance de esta disciplina.

Pero no es que yo esté descubriendo el Mediterráneo con estas afirmaciones. Los aspectos vinculados a la producción, distribución y consumo han estado siempre integrados dentro de las formas de pensar la

sociedad en su conjunto. Esto empezó a cambiar cuando surgió la disciplina de la economía política con Adam Smith en el siglo XVIII y cuando la economía se independizó «teóricamente» de la sociedad. Desde entonces, la manera de entender la economía fue quedando desprovista de todo contacto con su entorno social, limitándose prácticamente en exclusiva al intercambio de mercancías.

Esto es así porque la forma de entender la economía no ha sido siempre la misma, sino que ha sufrido numerosas e importantes transformaciones a lo largo de toda la historia del ser humano. Además, en ese curso continuo de alteraciones, los estudiosos de la economía difícilmente han estado de acuerdo, ya que por lo general han centrado su atención en elementos muy diferentes y variados. La explicación de estos fenómenos es que existe una gran diversidad de corrientes o formas de abordar el estudio de las cuestiones económicas. En definitiva, los analistas no se han puesto de acuerdo en precisar exactamente qué es lo que debe estudiar la economía y cómo debe hacerlo.

¿Y por qué ocurre esto? Básicamente porque la economía es una ciencia social y no una ciencia de la naturaleza, a pesar de que a menudo se la intente presentar como tal.

DIFERENCIAS ENTRE UNA CIENCIA DE LA NATURALEZA Y UNA CIENCIA SOCIAL

Las ciencias de la naturaleza son aquellas que tienen por objeto de estudio la naturaleza, como por ejemplo la física, la astronomía, la geología, la química, la biología... En cambio, las ciencias sociales son aquellas que tienen por objeto de estudio las sociedades humanas, como por ejemplo la economía, la politología, la historia, la psicología, el derecho... Existen muchas diferencias entre los dos tipos de ciencias. Veamos las más relevantes.

Los científicos de materias de la naturaleza estudian la realidad de una manera distanciada. Cuando un astrólogo, por ejemplo, estudia los astros, sabe perfectamente que él mismo está situado en un plano distinto de la realidad que estudia. Se enfrenta a fenómenos que no puede modificar a su libre voluntad y con los que no interactúa. El objeto que se analiza, en este

caso los astros, no alterará su curso por el hecho de ser observado. En cambio, no ocurre lo mismo en el campo de las ciencias sociales. Cuando un investigador de cualquier rama de esta ciencia, un economista por ejemplo, se empeña en estudiar la realidad social, se encuentra ante un complejo haz de interinfluencias mutuas entre él y lo investigado. El economista no es completamente ajeno a las cuestiones objeto de su atención, porque él mismo es parte de la realidad social. De igual manera, cuando las personas son observadas en sus comportamientos, son influidas por la propia observación. El clásico ejemplo lo conforman las encuestas electorales: la mera observación de la realidad —consultar a las personas cuál es su elección preferida de voto— puede alterar esa misma realidad, ya que en función de los resultados de la encuesta, algunos potenciales votantes pueden replantearse su elección. Es evidente que esto no pasa en las ciencias de la naturaleza; por ejemplo: debido a la fuerza de la gravedad un cuerpo va a tender siempre a caer independientemente de que ese cuerpo esté siendo observado o analizado por una persona.

Esto se debe al simple hecho de que los seres humanos son entes libres, con voluntad propia y con capacidad de realizar cambios en su entorno, en contraposición con los elementos estudiados en una ciencia natural. El comportamiento de estas personas que son objeto de observación es influido y puede ser alterado por los análisis de observación.

Además, las ciencias de la naturaleza cuentan con una ventaja indiscutible que no poseen las ciencias sociales: el de la verificación de los resultados mediante la repetición de experimentos. El carácter fijo y no errático de los elementos de la naturaleza permite al científico realizar experimentos y tener la seguridad de que los resultados no van a ser modificados por ningún componente de libre albedrío; es decir, un físico puede soltar un cuerpo pesado y medir cuánto tiempo tarda en llegar al suelo desde una determinada altura. Ese experimento lo podrá repetir infinitas veces en las mismas condiciones de entorno siendo plenamente consciente de que el resultado será siempre el mismo, pues la masa del cuerpo y la ley de la gravedad no van a cambiar. Repetir el experimento le servirá para confirmar que el resultado que ha obtenido es el acertado. Sin embargo, si un científico social quiere poner a prueba algún resultado

obtenido en un experimento, nunca podrá volver a repetir el experimento en las mismas condiciones. Un economista, por ejemplo, podría intentar averiguar qué productos compra un determinado consumidor con una renta determinada. Pero si tratara de repetir el experimento, se daría cuenta de que el resultado no tiene por qué ser siempre el mismo porque tampoco lo son las condiciones iniciales. Lo mismo ocurre en unas elecciones: es imposible repetir los comicios en idénticas circunstancias y, por lo tanto, es seguro que no se obtendrá el mismo resultado. La libertad de la que gozan las personas hace que sus comportamientos sean erráticos y no respondan a una ley universal e inalterable como en el caso de los elementos de la naturaleza. Este hecho complica el estudio de las ciencias sociales, ya que los analistas tienen más difícil confirmar la validez de los resultados que obtienen en sus experimentos.

Para solventar (relativamente) este problema, la ciencia económica recurre a modelos teóricos que intentan simular a pequeña escala lo que realmente ocurre en el mundo de los fenómenos económicos. Los modelos son simplificaciones de la realidad, una especie de maquetas para realizar en ellas los experimentos. Las pruebas se hacen en estos modelos o maquetas a partir de una serie de premisas que operan como axiomas (principios que no requieren demostración), para luego extrapolar los resultados a la realidad y así poder realizar predicciones sobre el comportamiento de los agentes económicos. Sin embargo, el economista debe ser muy consciente de que está empleando un modelo que parte de unas determinadas premisas (no demostradas) que determinarán en un sentido u otro los resultados obtenidos en el mismo. Dependiendo de la naturaleza y sentido de las premisas, el modelo ofrecerá un resultado u otro, pudiendo llegar estos a estar muy distanciados entre sí. No obstante, desgraciadamente, el científico no siempre es consciente de ello o no le da la importancia que debiera y confunde los resultados de su modelo con los que se obtendrían en el mundo real en el caso de realizar el mismo experimento.

La pretensión última de las ciencias sociales suele ser estudiar el entorno del ser humano para modificar sus condiciones de vida. Es decir, los científicos sociales se suelen preocupar de responder a las preguntas:

¿qué hay que hacer para vivir mejor? y ¿cómo lo podemos hacer? Lo que ocurre es que las respuestas a estas preguntas no son objetivas, sino que dependen de las preferencias y creencias de la persona que las responda. Unos creerán que la mejor opción es una cosa, mientras otros creerán que lo es otra, lo que nos enlaza claramente con las reflexiones éticas, los principios, los valores, los ideales... Por ejemplo, en un ayuntamiento puede haber dinero para construir un colegio público o una iglesia, pero no ambas cosas. En ese caso, ¿el problema tiene una solución única o exacta como ocurriría en un problema de matemáticas? Evidentemente no. La solución al problema dependerá de los principios y valores de las personas que tengan que tomar la decisión, que siempre será subjetiva y nunca objetiva.

Por lo tanto, es evidente que la economía, como ciencia social que es, no puede ser objeto nunca de un método científico riguroso, frío, objetivo, matemático y calculador —como sí lo pueden ser las ciencias naturales— debido a la multitud de variables y fenómenos que determinan el comportamiento del ser humano. Por eso siempre existirán economistas con opiniones muy diferentes entre sí, incluso del todo opuestas.

Normalmente la economía se presenta como una ciencia exacta (de ahí esa recurrente utilización de los números, gráficos y ecuaciones, con la pretensión de otorgarle una imagen que corresponde a las ciencias naturales), como algo que es lo que es sin dar cabida a la discusión. Cuando un ministro de Economía afirma «no queda más remedio que realizar recortes en el gasto público», o cuando en un examen de economía hay que contestar —bajo amenaza de suspenso— que «hay que moderar los salarios para lograr el crecimiento económico», no se trata de un resultado único y exacto derivado de un proceso de estudio objetivo y riguroso, sino que está plagado de los propios principios y juicios de valor de quien emite el mensaje. Para cada problema económico no solo existe una solución (como ocurre con un problema de matemáticas o de física), sino que existen tantas soluciones como formas de concebir el mundo tengan las personas que abordan el problema.[1]

Desgraciadamente, todo esto no se suele explicar en las facultades de economía, en las tertulias económicas o en los periódicos especializados en asuntos económicos porque existe un interés implícito en presentar la

ciencia económica como una ciencia exacta. La mejor forma de evitar que se cuestionen tus decisiones es presentarlas como verdades irrefutables derivadas de un proceso de análisis frío y riguroso, y si además puedes hacer que ese proceso sea lo más árido e inentendible posible para todos utilizando números y ecuaciones, mejor que mejor. La ciencia económica es utilizada como herramienta por los poderosos para condicionar e influir en el mundo en que vivimos, evidentemente a favor de sus intereses. Esto, claro está, también ocurre con muchas otras ciencias sociales como el derecho, la historia, la politología, la educación, etc.

De ahí que, cuando un estudiante entra en una facultad a estudiar economía, en ningún momento le adviertan de que hay muchas formas de entender y abordar los problemas económicos. Hay asignaturas que se denominan «Teoría Económica», así, en mayúsculas, como si solo existiese una teoría y no decenas de ellas. Si uno no se preocupa de obtener información plural y alternativa, acaba por terminar la carrera creyendo que lo que ha aprendido es la verdad única y absoluta y que no puede haber discusión sobre ello. Como se puede ver, es una forma muy sutil de adoctrinamiento. Esos licenciados economistas van luego difundiendo lo aprendido por todos los sitios, pasando por empresas, tertulias, organismos económicos, reuniones familiares o de amigos, barras de bar, gobiernos, etc., y como gozan del reconocido estatus de «economista», pocos ponen en duda sus palabras, especialmente si utilizan tecnicismos y ecuaciones que no están al alcance de cualquiera. Y lo peor de todo es que la mayoría de ellos no son conscientes de que han aprendido y de que contribuyen a alimentar un enfoque de teoría económica impulsado por los poderosos para continuar preservando el *statu quo*. Se convierten inocentemente en piezas indispensables de un enorme engranaje controlado por las élites para que su forma de concebir la economía sea la que impere en la sociedad.

De ahí el surgimiento y el desarrollo de la Economía Crítica como movimiento que denuncia las visiones únicas y hegemónicas de la ciencia económica y los actuales métodos economicistas que trabajan sobre mundos ficticios con premisas inverosímiles que nada tienen que ver con la realidad social, y que aboga por la diversidad y la interdisciplinariedad que una ciencia tan compleja como la económica debería tener.

Paradigmas científicos

Atendiendo a la Real Academia Española, un paradigma es una «teoría o conjunto de teorías cuyo núcleo central se acepta sin cuestionar y que suministra la base y modelo para resolver problemas y avanzar en el conocimiento». Los paradigmas evidentemente evolucionan con el tiempo: la comunidad científica no piensa de la física lo mismo hoy que en la Edad Media, por ejemplo. En las ciencias de la naturaleza normalmente un paradigma cambia cuando determinados acontecimientos exógenos ponen en cuestión su utilidad como herramienta para explicar la realidad. Por ejemplo, el descubrimiento de que la Tierra giraba alrededor del Sol y no al revés, como se pensaba hasta entonces. Cuando esto ocurre, la escuela de pensamiento hegemónica termina siendo sustituida por otra escuela que parece adaptarse mejor a las circunstancias, conformando finalmente con ello un nuevo paradigma.

En cambio, en el marco de las ciencias sociales la sucesión de paradigmas no es un proceso que necesariamente va abandonando teorías falsas y sustituyéndolas por otras más acertadas. No tiene por qué tratarse de una acumulación de conocimientos que va encaminada a una mejora en la forma de entender la realidad. Un nuevo paradigma no tiene por qué haber solucionado para siempre el problema que no resolvían las teorías anteriores, como se piensa normalmente (porque suele ocurrir en las ciencias naturales); simplemente ha centrado el análisis en diferentes aspectos y ha podido adaptarse mejor a la coyuntura de la época; pero eso no implica que sea una superación del anterior paradigma científico. Ni que decir tiene que, en el ámbito de la economía (aunque no solo), los poderosos maniobran para que el paradigma que le es más favorable a sus intereses se imponga a los demás y perviva, independientemente de que explique mejor o peor los fenómenos económicos. Una vía para hacerlo la hemos comentado ya: que el paradigma dominante sea el único que se presente y explique en los centros de enseñanza. Pero hay muchas más.

Por ejemplo, para poder ser profesor universitario es necesario ganar una serie de méritos académicos, y la forma de hacerlo es, entre otras cosas, publicando artículos en revistas académicas de prestigio. Las revistas

económicas más importantes (y también las que no lo son tanto) suelen ser las que comparten el paradigma o modelo teórico dominante, por lo que la única forma de llegar a ser profesor universitario es dedicando tiempo y esfuerzo a realizar análisis bajo el enfoque dominante, fortaleciéndolo así y, por lo tanto, dificultando que se pueda fortalecer otro tipo de paradigmas o marcos teóricos. Además, si uno pide financiación a organismos oficiales o entidades financieras para su investigación, solo la encontrará si la misma adopta el enfoque teórico hegemónico; si no, difícilmente lo logrará. Otro ejemplo: los encargados de conceder los premios Nobel están adscritos al paradigma dominante, y solo entregan premios a aquellos economistas que hayan investigado cuestiones circunscritas a ese paradigma. Y ya se sabe la enorme influencia que tienen los economistas que han recibido un premio de este rango. Otro más: a las tertulias económicas de mayor difusión mediática acuden sobre todo economistas adscritos en mayor o menor medida al paradigma dominante, y solo de forma puntual se invita a economistas que tienen una concepción de la materia sustancialmente diferente.

Recupero una anécdota que ejemplifica muy bien todo este asunto. Auguste Walras, padre de uno de los economistas con más influencia de la historia, Léon Walras, le escribió a este una carta el 6 de febrero de 1859 en la que se podía leer: «Algo que encuentro perfectamente satisfactorio en el plan de tu trabajo es tu intención —que apruebo desde cualquier punto de vista— de mantenerte en los límites más inofensivos respecto a los señores propietarios. Hay que dedicarse a la economía política como uno se dedicaría a la acústica o a la mecánica».[2] Es decir, aplaudía que las investigaciones de su hijo no pusiesen en riesgo los privilegios de los poderosos, consciente de que, de no ser así, tendría muy difícil prosperar como economista.

Todo esto provoca que la tarea de los analistas esté orientada no tanto a buscar novedades, sino a perfeccionar los paradigmas establecidos, acoplando mejor los hechos a la teoría, articulando mejor la teoría, etc. Esto, además de marginar al resto de las escuelas de pensamiento económico, fortalece la salud del paradigma en cuestión, y hace que su desaparición sea siempre un proceso lento y difícil. De hecho, tal y como

sostuvo Max Planck,[3] «una nueva verdad científica no triunfa por medio del convencimiento de sus oponentes, sino más bien porque dichos oponentes llegan a morir y crece una nueva generación que se familiariza con ella». No importa que el paradigma dominante no sirva para explicar adecuadamente los fenómenos que ocurren en la realidad y que existan otros marginados que lo hagan mejor; lo importante es que las élites utilizarán todos sus medios para lograr que prevalezca el paradigma que sea más favorable a sus intereses, independientemente de su validez científica. Así se expresó al respecto Andrew Mold: «Para explicar el dominio de una idea económica concreta debemos saber más sobre cómo se forman y se diseminan las ideas entre los profesionales de la economía y cómo estas ideas están vinculadas con las estructuras de poder».[4]

Así se entiende mejor que los investigadores de la economía suelan estudiar los problemas que más afectan a los grandes intereses económicos o políticos —pues son los que marcan y condicionan qué se va a estudiar— y dejen de lado otro tipo de problemas económicos que conciernen a los menos favorecidos y cuya resolución podría lograr una sociedad más justa e igualitaria. Solo así puede entenderse, por ejemplo, que se dediquen muchísimos más esfuerzos de investigación a los mecanismos que posibilitan el aumento de ventas de determinados productos que a resolver o mitigar la pobreza mundial, que es el problema económico más grave del ser humano.

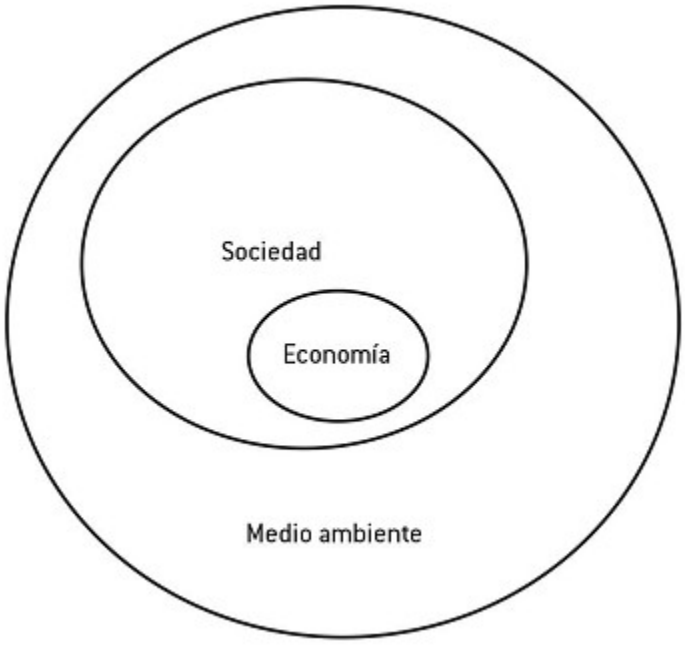
Distintos enfoques de teoría económica

Sin ánimo de ser exhaustivo, voy a presentar las visiones más destacadas de la economía que han ido apareciendo a lo largo de la historia reciente, compartan o no el mismo paradigma científico, centrándome sobre todo en cuáles han sido sus principales campos de estudio. Esta presentación irremediablemente mostrará que el pensamiento económico ha ido vaciándose poco a poco del contenido propio de la economía. Como ya vimos con anterioridad, la economía es la ciencia que estudia la forma por la cual se organiza una sociedad a través de la producción, la distribución y el consumo de bienes y servicios. Para poder llevar a cabo esos tres tipos de

actividades es necesario que los seres humanos se organicen para transformar recursos naturales que se encuentran en el medio ambiente, y para distribuir los productos elaborados entre las distintas colectividades que desean consumirlos. Por lo tanto, la economía opera en un medio natural, en cuanto a que depende de los recursos de la naturaleza y, además, requiere que sea este el espacio donde se produzca la actividad económica; y opera en un medio social, ya que la producción, distribución y consumo no puede llevarla a cabo una sola persona, sino que es necesario que la gente se organice a través de todo tipo de normas, instituciones y colectivos.

Tampoco la sociedad puede desentenderse del medio ambiente, pues necesita que este cumpla las condiciones adecuadas para permitir la organización de los individuos. En consecuencia, la economía es un ámbito circunscrito al entorno social, mientras que este depende del entorno natural. Sin embargo, y como veremos, las escuelas de pensamiento más influyentes han olvidado la relación que tiene la economía con la sociedad o la que tiene con la naturaleza, o ambas relaciones.

Figura 1. RELACIÓN ENTRE LA ECONOMÍA, LA SOCIEDAD Y EL MEDIO AMBIENTE



La primera vez que empezó a hablarse de economía fue en la época de la Grecia clásica, aunque fuese siempre de forma desordenada y circunscrita a la filosofía. De hecho, el término «economía» proviene etimológicamente del griego, al hacer referencia al arte de administrar la casa (*oikos*: casa; *nomos*: administrador). Por aquel entonces, su principal preocupación era el conjunto de los problemas de la vida cotidiana, como la producción, el comercio, la moneda, los precios, la división del trabajo... y todo ello orientado principalmente a la formulación de preceptos morales y reglas prácticas de conducta, pues los griegos sabían bien que la producción, distribución y consumo son actividades relacionadas con las consideraciones éticas, los valores y los principios.

Las ideas y reglas morales siguieron estando vinculadas al estudio del ámbito económico durante todos los siglos que separan la Grecia clásica de los primeros vestigios del sistema capitalista, a finales del siglo XVII. Los profundos cambios que provocaba la lenta pero progresiva instauración del sistema económico capitalista inevitablemente lograron que los pensadores dejaran de lado las consideraciones morales y se interesaran de pleno por la nueva situación. Al mismo tiempo, la lógica capitalista contrastaba fuertemente con algunos planteamientos morales que impedían ciertas prácticas muy rentables, como por ejemplo el cobro de intereses derivados de un préstamo, algo que durante mucho tiempo fue considerado una práctica usurera[5] y despreciable. Como dice el economista José Manuel Naredo, «la antigua moral que entorpecía el deseo de hacer ganancias ilimitadas dio paso a la nueva ciencia que las justificaba como el camino idóneo de acceder al bien común».[6] Paralelamente a la consolidación del sistema capitalista, las viejas consideraciones éticas fueron relajándose y limitándose. En ello podemos ver los primeros indicios de vaciamiento de la economía, ya que los pensadores de la época fueron abandonando poco a poco la dimensión ética que necesariamente ha de tener la ciencia económica.

En 1615 se utilizó por primera vez la expresión «economía política», de la mano de Antoine de Montchrestien. Con ella se quiso expresar que las relaciones económicas tienen lugar en una comunidad organizada políticamente y que la dimensión económica interactúa de modo inevitable

con la política. Por lo tanto, según este enfoque, el estudio económico debe tener en cuenta los flujos de poder existentes. Esto es algo que ya habíamos visto cuando hablábamos de que los distintos grupos sociales siempre utilizan sus capacidades para lograr que la actividad económica (producción, distribución y consumo) les sea favorable y cuanto más poder se tenga, mayor influencia en la misma se tendrá. Por eso son los más poderosos quienes más privilegios obtienen de la configuración económica de las sociedades. Al fin y al cabo, la política y la economía son dos caras de la misma moneda. Aunque actualmente de eso no se hable un ápice en las facultades de economía, en las tertulias o en la barra del bar.

Los fisiócratas fueron una serie de pensadores que vivieron en el siglo XVIII en Francia. Para entonces en ese país, el sistema capitalista ya iba cogiendo forma a través del capitalismo mercantil y el artesanado que lo surtía con sus productos. Sin embargo, la agricultura seguía siendo crucial en la economía del país y, además, era considerada mucho más que una simple ocupación: era toda una forma de vida. Incluso en cierta manera podía considerarse una forma de arte. Por lo tanto, no es de extrañar que para los fisiócratas el tema central fuese el papel de la agricultura como fuente de toda riqueza. Para François Quesnay, su principal figura, la economía es una máquina alimentada por materiales del seno de la naturaleza, que se limita a elaborarlos sin aportarles ningún tipo de valor.[7] Queda claro que los fisiócratas tenían muy en cuenta la relación existente entre la economía y la naturaleza. Pero tampoco se olvidaban del componente social: los fisiócratas engrandecían la agricultura con la intención de conservar una antigua sociedad en la que los propietarios rurales gozaban de superioridad social y privilegios, y al mismo tiempo pretendían rechazar las intromisiones del capital mercantil y las fuerzas industriales que de él se derivaban.

La siguiente escuela de pensamiento relevante es la llamada «clásica», que surge y se desarrolla cuando el capitalismo ya se había instalado sólidamente en la mayoría de los países europeos. Si bien es cierto que dentro de este grupo se enmarcan autores de muy diverso pensamiento (como Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill, Karl Marx...), no se puede negar que todos ellos tienen una preocupación común: la

interpretación de las leyes de conducta y evolución de la economía. Se centran en el plano productivo, pues es en él donde se asientan las relaciones sociales entre las personas. Por ejemplo, las personas que sean propietarias de los medios de producción —los empresarios— tendrán un estatus social, unas costumbres, un punto de vista, unos intereses y una forma de vivir muy diferentes al estatus social, costumbres, punto de vista, intereses y forma de vivir de las personas que trabajen en el mismo medio de producción aportando su fuerza de trabajo —los trabajadores—. Las relaciones sociales de los individuos que componen una comunidad vendrán determinadas por los papeles que cada uno de ellos mantenga en la dimensión productiva de la economía. Los clásicos entendían que la economía está imbricada en la sociedad, al conformar dos dimensiones inseparables que interactúan constantemente, siendo imposible analizar una sin atender a la otra. Sin embargo, no sucede lo mismo con la naturaleza, la tercera dimensión que antes habíamos identificado. Los clásicos centraron toda su atención en el ciclo productivo (producción, distribución y consumo), dejando en un plano muy superficial la entrada de materiales y de energía distintos del trabajo. Para ellos era más importante lo que ocurría con los materiales durante su elaboración en las empresas que el hecho de que fuesen elementos extraídos de una biosfera relativamente delicada. Muy pocos clásicos abordaron el tema de la extracción de recursos como un coste ambiental, así como la mayoría de ellos ignoraron las consecuencias perjudiciales que supone para el medio ambiente el vertido de residuos.

Esto fue así por muchas razones, entre las cuales destacan tres. En primer lugar, los analistas económicos de la época se preocuparon sobre todo de las durísimas condiciones a las que estaban sometidos en las fábricas los trabajadores que habían emigrado desde el ámbito rural, que era lo que veían a su alrededor todos los días. En segundo lugar, los negocios de la Revolución industrial eran principalmente urbanos y mantenían muy poca relación con la naturaleza. Puesto que los problemas medioambientales no resultaban tan evidentes, no acabaron captando la atención de los pensadores. En tercer lugar, por aquella época aún no se conocían las leyes de la termodinámica, y por tanto tampoco se conocía el comportamiento de la energía ni su conservación. Los clásicos podrían

haber imaginado que el planeta es un sistema cerrado en cuanto a materiales y abierto en cuanto a energía, pero difícilmente podrían haber entendido que es mucho más fácil la conversión de los materiales en energía que la conversión de energía en materiales.

La «escuela neoclásica» supuso un nuevo y destacado cambio en la percepción de los fenómenos económicos y en la metodología utilizada para analizarlos. Al igual que ocurre con los clásicos, dentro de la escuela neoclásica se encuentran autores con enfoques muy diferentes entre sí. El denominador común de todos ellos es la perspectiva de una economía organizada por el mercado como consecuencia del comportamiento de individuos racionales cuyas decisiones configuran todo el espectro económico. El plano de la producción pierde importancia, al igual que la sociedad, que pasa a ser en la práctica la suma agregada de todos esos individuos supuestamente racionales. Asimismo, las clases sociales pasan a un segundo lugar y solo reaparecen en momentos puntuales. El núcleo central de la investigación es el equilibrio de los deseos, necesidades y ofertas de unos individuos racionales, y no tanto los individuos en sí. Supone, en definitiva, el radical abandono de la dimensión social en el análisis de los fenómenos económicos. Si ya los clásicos se habían olvidado del entorno natural, los neoclásicos hacen lo propio con el entorno social.

Así las cosas, los autores adheridos a la escuela neoclásica pasaron a centrarse casi exclusivamente en la dimensión mercantil, considerando la economía como un campo independiente de cualquier otra consideración ética, social, política o ecológica. De ahí que hoy día la gente piense en dinero, en números, en la bolsa y en empresas al oír la palabra «economía». Pero bien sabemos ya que eso es solo una pequeña parte de todo lo que engloba esta disciplina.

Durante la hegemonía académica de las tesis neoclásicas fueron apareciendo otros enfoques económicos de especial importancia, como el liberalismo, el keynesianismo o el monetarismo. Sin embargo, y a pesar de todas las diferencias que presentaban frente a la escuela neoclásica, lo cierto es que siguieron tratando a la ciencia económica como una dimensión no

relacionada con la ética, la sociedad y el medio ambiente. Es en este contexto en el que hay que ubicar los planteamientos dominantes en el pensamiento económico actual.

Evolución reciente de los enfoques neoclásicos

El «liberalismo» es una corriente que propugna la mayor libertad posible para los agentes económicos, en particular las empresas. Según esta visión, dejar hacer libremente a los empresarios, trabajadores y consumidores es la mejor forma de lograr el enriquecimiento de las sociedades. Las reglas y leyes encaminadas a poner trabas a la autonomía de los individuos se entienden como verdaderos obstáculos al progreso económico. Cuestiones como establecer un salario mínimo legal, imponer tributos a la gente o regular por ley los precios han de ser minimizadas o evitadas a toda costa, según estas tesis. En cierta manera, esta visión prevaleció con fuerza en el mundo académico y en el ámbito de la política económica al menos hasta la década de 1930. Hasta entonces, las leyes daban bastante margen a los empresarios para operar, estableciendo los salarios y precios más convenientes a sus intereses. Pero fue la mayor crisis económica que se ha vivido en la historia, la ocasionada por el crac financiero de 1929, la que actuó como ariete frente al liberalismo, ya que se fue extendiendo la idea de que el crac había sido originado por haber dejado a las empresas —y particularmente a las financieras— hacer cualquier cosa en sus operaciones de negocio.

La respuesta de los gobernantes de la época fue dar marcha atrás en sus políticas, y comenzaron a legislar para que los bancos y empresas productivas tuviesen importantes restricciones en sus actividades, para que existiesen salarios mínimos legales, para que la población más vulnerable tuviese protección económica en forma de subsidios, pensiones y todo tipo de prestaciones, y para que existiesen derechos como la educación y la sanidad garantizados por las administraciones públicas. De forma paralela, los Estados incrementaron la carga fiscal y su gasto e inversión, estimulando la actividad económica desde las herramientas estatales. Fue conformándose así en muchos países occidentales lo que hoy día

conocemos como el Estado de bienestar de la mano de una nueva corriente académica que ha sido frecuentemente denominada como keynesianismo, por ser el economista John Maynard Keynes uno de los principales defensores de la intervención pública en épocas de crisis.

Este enfoque económico se impuso a los demás durante los años cuarenta y se mantuvo dominante hasta aproximadamente la década de 1980, conservando todavía hoy importantes vestigios en los centros de enseñanza y en los de poder. No obstante, la conocida como primera crisis del petróleo, acaecida en los años setenta, que provocó fuertes niveles de inflación y de recesión económica, dinamitó las tesis keynesianas toda vez que se consideró que resultaba incapaz de explicar los fenómenos económicos en una época nueva caracterizada por la pérdida de influencia de los Estados.

La respuesta de los opositores académicos y políticos fue proponer una vuelta a los preceptos liberales: menor tamaño del Estado (menores impuestos, menores gastos y menores empresas públicas), más libertad para las empresas, menos protección para los trabajadores y para la población vulnerable, etc. A todo este nuevo movimiento se lo ha denominado «neoliberalismo», y fue abanderado por primera vez por la dictadura chilena de Pinochet que tuvo lugar entre 1973 y 1999, y por Ronald Reagan y Margaret Thatcher a partir de los años ochenta en Estados Unidos y el Reino Unido, respectivamente.

Con la gran crisis iniciada en el año 2008, a la que muchos consideran consecuencia —otra vez— de haber aplicado los principios neoliberales, cabía esperar un debilitamiento de estas tesis. Y de hecho así lo pareció en los primeros meses de crisis, cuando los gobernantes hicieron todo tipo de declaraciones en contra de, por ejemplo, los paraísos fiscales y a favor de «refundar sobre bases éticas el capitalismo».[8] Sin embargo, muy pronto se olvidaron esas buenas intenciones, y la respuesta de la élite económica y política fue dar una nueva vuelta de tuerca a los planteamientos neoliberales, intensificando las actuaciones legislativas para otorgar más libertad a las empresas y menos protección a los trabajadores y a la mayoría social. Y este es el momento histórico en el que nos encontramos.

Estas diferentes corrientes de teoría económica pueden ser también clasificadas en función de dónde pongan el acento: si en la «oferta» o en la «demanda». «Oferta» es el nombre que hace referencia al espacio en el que se producen los bienes y servicios (el que afecta a los «oferentes» de productos); es decir, la producción. En cambio, «demanda» es el ámbito en el que se encuentran los que compran esos bienes y servicios (el que afecta a los «demandantes» de productos); es decir, el consumo.

Según los enfoques de oferta, entre los que se encuentran el liberalismo y el neoliberalismo, tanto las virtudes como los defectos de cualquier economía se explican por las circunstancias de las empresas y entidades que producen bienes y servicios. Si una economía funciona bien es fundamentalmente porque las empresas están siendo capaces de crear productos útiles de una forma eficiente, y si una economía funciona mal es sobre todo porque algo está impidiendo que las empresas puedan hacerlo. Los agentes económicos que compran los productos juegan así un papel subalterno: si las empresas lo hacen bien, les comprarán sus bienes y servicios, y si lo hacen mal, no. Que las ventas se realicen depende de cómo lo hagan las empresas.

En cambio, según los enfoques de demanda, entre los que se encuentra el keynesianismo, da igual lo bien o mal que lo hagan las empresas a la hora de producir bienes y servicios, ya que, si los potenciales compradores no tienen suficiente capacidad adquisitiva, las ventas no tendrán lugar. Los agentes económicos que compran los productos juegan así un papel central: si su capacidad adquisitiva es suficiente, podrán comprar bienes y servicios, y si no es suficiente, no podrán, al margen de lo eficaces y eficientes que sean las empresas productoras.

Como se puede apreciar, se ha descrito el caso más extremo de cada uno de los tipos de enfoques, pero el universo de teorías económicas es mucho más heterogéneo y complejo. No todos los enfoques de oferta subestiman el papel de la demanda, ni al contrario; aunque es cierto que normalmente cada uno de ellos tiende a darle un papel protagonista a uno de los dos lados en detrimento del otro.

La utilización de estos dos tipos de enfoque ha sido muy recurrente en la economía española y europea desde la crisis iniciada en 2008 con el objetivo de intentar identificar cuáles son los problemas de la economía y, por lo tanto, cuáles deberían ser las soluciones. Los economistas de la oferta han puesto el acento en determinados aspectos productivos que, según ellos, están impidiendo que las empresas españolas puedan producir como debieran: procedimientos muy rígidos y complejos a la hora de crear una empresa, salarios muy altos o regulación laboral muy estricta, impuestos y cotizaciones muy elevados, difícil acceso a la financiación, competidores internacionales mucho más eficientes, etc. Todos ellos son aspectos de la oferta, en los cuales la demanda pinta muy poco o nada.

Por otro lado, los economistas de la demanda destacan que el problema de las empresas españolas es que no tienen suficientes clientes debido a que las familias y empresas hoy día están sobreendeudadas (de forma que los pocos ingresos que obtienen los dedican a devolver deuda) y a que las políticas de austeridad (reducción de salarios y sueldos, menos prestación por desempleo, menos educación y sanidad públicas, etc.) han reducido notablemente su capacidad adquisitiva, impidiendo que tengan suficiente dinero para comprar o invertir al nivel que sería adecuado para las empresas vendedoras. Desde esta perspectiva, este problema se podría solucionar o al menos mitigar desde el lado de la demanda (incrementando la capacidad adquisitiva), y no desde la oferta.

El mercado es una creación de los seres humanos

Detrás de las corrientes de pensamiento liberales y neoliberales impera con fuerza la idea de que el mercado goza de unas características intrínsecas que lo convierte en idóneo para mejorar el bienestar material de la gente. El mercado, según este planteamiento, sería como el orden natural por el que se regirían los agentes económicos si se les diese total libertad (concepto reducido al simple ejercicio de comprar y vender) para operar, y la búsqueda de intereses individuales estructurada a través de los canales mercantiles derivaría así en una suerte de efectos positivos para toda la comunidad. Adam Smith utilizó el término «mano invisible» para aludir a

esa fuerza supuestamente natural que empuja a los agentes económicos libres a organizarse de la mejor forma posible.[9] Cualquier traba impuesta a esas libertades estaría impidiendo que las fuerzas inherentes al mercado pudiesen actuar de forma adecuada. De ahí esa insistencia en no poner obstáculos a los agentes económicos, en dejarles hacer prácticamente lo que quieran comprando y vendiendo como medio para lograr la prosperidad económica. Por supuesto, para los liberales el principal agente económico capaz de crear distorsiones en el libre mercado a través de todo tipo de trabas y limitaciones es el Estado, de forma que establecen un dilema entre mercado y Estado, proponiendo reducir el tamaño y el poder del Estado todo lo posible para permitir que las fuerzas del mercado puedan operar libremente. Según este planteamiento, elegir más de Estado implica elegir menos de mercado, y viceversa. El mercado está ahí por defecto, y es la acción del Estado la que lo desfigura y limita; si se reduce el poder del Estado, el mercado podrá seguir su curso natural.

Sin embargo, este debate es falso desde su propia concepción. El Estado y el mercado no se compensan, no existe lo que en términos económicos se conoce como un *trade-off* entre ambos, sino que el segundo es una creación del primero, por lo que no puede existir mercado sin Estado. Ya vimos en la figura 1 que la economía es una dimensión dependiente de la dimensión social. Ningún elemento o institución de carácter económico es «natural», propio de la naturaleza, sino que es una creación del ser humano organizado en sociedad. Al fin y al cabo, un mercado es un espacio físico o inmaterial en que tienen lugar intercambios de bienes y servicios entre agentes económicos. Un ejemplo es un mercado de barrio, adonde acuden vendedores y compradores para efectuar compraventas. Otro es el mercado de trabajo, adonde potenciales trabajadores acuden para ser empleados y adonde los empleadores acuden para contratar. Otro es el mercado financiero, adonde acuden las entidades financieras para prestarse dinero u otros activos de naturaleza financiera.

Para que estas transacciones tengan lugar han de definirse unas normas y unos procedimientos: un horario de apertura y de cierre, el permiso por parte de las autoridades para vender y comprar, el reconocimiento de la propiedad privada de los productos intercambiados, la posibilidad de que la

propiedad pueda cambiar de manos, la prohibición de robar, el reconocimiento y estandarización de unidades de medida y medios de pago, etc. Todo ese marco jurídico y regulatorio no lo establecen Dios ni la naturaleza, sino que lo hacen las autoridades públicas dotadas legalmente de poder, es decir, las comunidades sociales. En función de cómo sean esas normas y procedimientos, el mercado correspondiente será de una forma u otra. El abanico de tipos de mercados puede ser tan amplio como lo es la imaginación de los legisladores. No hay un modelo único de mercado al que todo tienda si no se hace nada, como absurdamente afirman los liberales. Considerar que el mercado es anterior a cualquier institución humana es un disparate absoluto y una incongruencia de dimensiones mastodónticas.

El pensador Karl Polanyi nos brindó un estupendo ejemplo que nos sirve para comprender adecuadamente la naturaleza del mercado como creación social, y que viene recogido en su libro *La gran transformación*.[10] Se remonta a la época del imperialismo británico en Asia y en África, donde muchos pueblos autóctonos organizaban sus recursos económicos de acuerdo a principios no mercantiles; es decir, decidían qué producir, distribuir y consumir atendiendo a sus necesidades. Si necesitaban más productos agrícolas, se mandaba a más gente a intensificar los esfuerzos en el cultivo (no hacía falta contratar en un mercado a trabajadores agrícolas); el número de cuidadores y de educadores era el establecido para satisfacer las necesidades de salud y educación (no necesitaban comprar los servicios de un médico o profesor); si entraban en conflictos bélicos con otros pueblos, se mandaba a más gente a nutrir las filas combatientes, etc.

Pero cuando los británicos llegaron a sus tierras quisieron que la población aborigen trabajara para ellos (en las minas, en las plantaciones, en las talas de árboles, etc.) a cambio de un salario en libras, pero no lo lograron porque los nativos no necesitaban para nada disponer de la moneda británica, ya que tenían satisfechas la mayoría de sus necesidades gracias a la propia configuración económica (no mercantil) de sus comunidades. En consecuencia, el Imperio británico tuvo que adoptar medidas para forzarlos a trabajar: les impuso el pago obligatorio de un impuesto denominado en libras por cada una de las chozas de las aldeas bajo amenaza de estrictas sanciones y represalias. De esta forma crearon en la población aborigen la

necesidad de hacerse con libras y, por lo tanto, la necesidad de trabajar para los británicos a cambio de un salario en libras. El Imperio británico introdujo así el mercado (de trabajo, en este caso) en las relaciones económicas de los indígenas, y estos se convirtieron en trabajadores libres (según la acepción de los economistas liberales, claro). Como se puede comprender, el surgimiento del mercado en esos pueblos no fue el resultado natural de los acontecimientos, como rezan los principios liberales. El mercado no estaba en ningún sitio; fue creado.

Veamos otro ejemplo. La mayor experiencia de la historia sobre organización económica ajena a los mecanismos del mercado la conformó la Unión Soviética. En ese Estado federal que existió entre 1922 y 1991, la producción, distribución y consumo se organizaba en términos generales de la siguiente forma: los gobernantes decidían qué se iba a producir y en qué condiciones, cómo se iba a distribuir esa producción, quién iba a poder consumirla y en qué cantidades, y, por supuesto, quiénes iban a trabajar en cada uno de esos procesos y actividades. Todo ello se ponía en marcha a través de una enorme y compleja estructura institucional en la que cada trabajador desempeñaba un determinado rol diseñado por los gobernantes estatales y regionales.

Cuando la Unión Soviética fue desmantelada en 1991, todo el entramado institucional que permitía el funcionamiento de la economía se desintegró y, por lo tanto, la actividad económica colapsó. Las industrias, las máquinas, los recursos y los trabajadores seguían allí, pero los mecanismos que hacían que todo ello se pusiese en marcha ya no operaban. A los encargados de las fábricas ya no les llegaban provisiones y no sabían a quién tenían que dirigirse para obtenerlas, ya que su contacto siempre había sido un dirigente político que se encargaba de gestionar la provisión de materiales y que ya no estaba allí. Los trabajadores llevaban décadas haciendo exactamente lo mismo y el cambio de sistema económico los dejó del todo desorientados, sin saber qué otras cosas podrían hacer diferentes a lo que siempre habían hecho. Este desconcierto provocó la parálisis casi total de la economía, causando enormes daños sociales. La actividad

económica no se recuperó a unos niveles similares a los anteriores hasta bastantes años más tarde cuando un nuevo sistema —el capitalista basado en el mercado— comenzó a consolidarse.[11]

Si, tal y como aseguran los liberales, el mercado fuese la meta natural a la que tienden los agentes económicos cuando no se enfrentan a obstáculos, el desmantelamiento del sistema económico soviético habría dado paso inmediatamente al mercado, pero no fue así ni mucho menos. Los soviéticos llevaban décadas acostumbrados a un sistema que no era mercantil, y cualquier otra forma de organizar la economía se les antojaba desconocida y extraña —¡muchos de ellos no habían conocido otra cosa en toda su vida!—. No existía ninguna razón natural que llevase a los soviéticos a organizarse mediante procedimientos mercantiles. Acabaron por hacerlo unos años más tarde porque las nuevas autoridades impusieron que así fuese, exactamente de la misma forma que las antiguas autoridades les impusieron 70 años antes un sistema basado en decisiones gubernamentales. No hay nada de natural en todo ello; es absoluta e indiscutiblemente el resultado de un proceso social.

Es decir, eso que se conoce como libre mercado no es más que un oxímoron. El mercado es un espacio regulado desde su creación por personas que viven en sociedad, y lo que importa es cómo está regulado y a quiénes beneficia esa regulación. Puede haber mercados cuyo diseño está destinado a proteger a los más indefensos y a los que menos poder tienen, o puede haber mercados cuyo diseño está destinado a permitir que los más poderosos tengan la libertad de imponerse y aprovecharse de los más indefensos. Este último tipo de diseño es el que los liberales llaman «libre mercado». En cualquier caso, el mercado siempre está regulado desde su origen.

Ya sabemos que la configuración económica depende de los flujos de poder, y que estos no están repartidos de forma equitativa entre las distintas personas que componen una comunidad. Hay personas y grupos sociales que tienen más poder (capacidad para realizar cambios en la sociedad) que otros. Por ejemplo, un gobernante tiene más poder que un ciudadano que no lo es. Un empresario tiene más poder que su asalariado. Una persona rica tiene más poder que un vagabundo, etc. El mercado sería el terreno de juego

en el que todas esas personas se encontrarían para intercambiarse productos. Si la regulación de ese mercado fuese tal que permitiera que esas distintas fuentes de poder se manifestasen en toda su magnitud, evidentemente las transacciones no se producirían en igualdad de condiciones, sino que los poderosos tenderían a aprovecharse de los no tan poderosos (los empleadores pagarían menos salarios a los trabajadores para maximizar beneficios empresariales, el rico intentaría vivir de su riqueza y del trabajo de los demás, los trabajadores con más poder se impondrían frente a otros con menor poder, etc.). Y es esto precisamente lo que buscan los economistas liberales: regular el mercado para que los menos poderosos no tengan ningún tipo de protección frente a los más poderosos. Y por eso los economistas no liberales proponen una regulación del mercado que garantice un mínimo nivel de protección a las personas más indefensas (derecho a recibir desempleo, un salario mínimo, pensiones, educación, sanidad, etc.).

Pero en cualquier caso la forma de regular el mercado hacia una dirección u otra pasa por hacerse con el poder del Estado. Solo la legislación y las autoridades pueden regular los espacios mercantiles. Por eso es falso que los liberales quieran reducir el Estado o acabar con él, por muchas veces que lo digan y por mucha retórica que utilicen; lo que los liberales quieren es llegar al poder del Estado para desde él regular el mercado (y otros espacios) de forma que se reduzcan o eliminen las protecciones de las personas menos poderosas, logrando así que los poderosos puedan hacer y deshacer a su antojo. Los liberales aseguran que ese camino conduce inexorablemente al bienestar común, pero esto es algo que jamás se ha demostrado en la historia. Al contrario, lo que siempre se ha constatado es que cuanta más libertad tienen los poderosos, mayores son los abusos que cometen. Y los poderosos, por muy liberales que se declaren, nunca se cortan en utilizar los mecanismos del Estado en su propio beneficio, como cuando las crisis golpean sus fortunas y aparecen por arte de magia multimillonarias ayudas públicas destinadas a las grandes empresas y grandes fortunas.

Lo que ha ocurrido a lo largo de la historia es que todos los grupos sociales han pugnado entre ellos por llegar al poder del Estado y ser capaces de regular desde él las condiciones sociales y económicas (a través del mercado o a través de otras formas organizativas). Los grupos sociales más vulnerables quieren acceder al Estado para legislar a favor de la protección de los menos poderosos, mientras que los grupos sociales más poderosos quieren hacer lo propio para legislar en contra de esa protección que reciben los grupos más vulnerables y seguir conservando o incrementando sus privilegios. Por eso el Estado entendido como núcleo del poder legal no es una institución positiva o negativa en sí misma. El Estado es una herramienta para cambiar la realidad social y económica, y puede ser utilizado para multitud de objetivos, al igual que ocurre con todas las herramientas.

Esta contienda por alcanzar el poder político no es exclusiva del pasado: continúa dándose y así será mientras existan importantes desequilibrios de poder en nuestras comunidades, mientras exista la lucha de clases. De hecho, lo vemos en la actualidad con más fuerza que nunca. Esto es así porque, según Polanyi, cualquier avance a lo que llaman «libre mercado» (representado hoy día por las políticas neoliberales de austeridad) tiende a desproteger a las personas y a provocar en ellas una reacción enérgica tendente a recuperar la protección (así sería la naturaleza del ser humano). De ahí el surgimiento de movimientos políticos de extrema izquierda y derecha que estamos observando en toda Europa, cuyo objetivo en esencia es lograr protección frente a los excesos de los poderosos operando en un mercado regulado a favor de ellos, aunque los medios para conseguirlo sean diferentes entre uno y otro extremo.

2

DESMONTANDO LOS MITOS SOBRE EL DINERO

> Sí, hay una teoría estándar, un «érase una vez», que es un cuento de hadas. «A ver, te cambio veinte pollos por esa vaca.» Como esto creaba inconvenientes porque quizá el vecino no necesitaba pollos en este momento, se tuvo que inventar el dinero.
>
> Esta historia viene, al menos, de Adam Smith y, a su manera, es el mito fundador de la economía. Soy antropólogo y los antropólogos siempre hemos sabido que esto es un mito, más que nada porque si hubiera lugares donde las transacciones cotidianas tomaran la forma «te doy veinte pollos por esa vaca», ya habríamos encontrado uno o dos lugares. Pero si lo piensas, es sorprendente que no hayamos encontrado nada.
>
> Lo que realmente ocurre es que si tu vecino no tiene lo que tú quieres en este momento, no hay problema. Obviamente, lo que sucede en realidad, y esto es lo que los antropólogos hemos observado, cuando unos vecinos intercambian, es que uno de ellos dice «Eh, bonita vaca» y el otro dice «¿Te gusta?, llévatela». Ahora le debes una vaca a tu vecino. A menudo ni siquiera hay intercambio.
>
> DAVID GRAEBER

Se suele decir —con mayor o menor fortuna— que las tres cosas más importantes en la vida del ser humano son el amor, la salud y el dinero. Sin embargo, mientras que de amor y de salud se habla y se escribe constantemente en novelas, películas, cuentos, etc., de dinero apenas se dice nada en ningún sitio. La gente normal y corriente está familiarizada con los asuntos del amor y de la salud pero muy poco con los del dinero, más allá de las implicaciones directas en la economía familiar. Todo el mundo tiene alguna idea de lo que es amor, cómo se origina, sus formas, sus virtudes, sus defectos... Y también se conoce más o menos qué modo de vida hay que llevar y qué alimentación seguir para tener la mejor salud posible; pero en cambio muy pocas personas tienen alguna idea de qué es exactamente el dinero, para qué sirve, cómo se crea, qué tipos hay, qué propiedades tiene,

etc. Esta diferencia quizá se explique en buena medida porque es mucho más entretenido hablar sobre el amor y sobre la salud que hacerlo sobre el dinero, pero lo que es seguro es que también influye en esta explicación el interés que tienen muchos por evitar que las mayorías entiendan la naturaleza y las implicaciones de un elemento tan importante para la economía (y por ende, para el poder y la política) como lo es el dinero.

No hay mitos económicos más elaborados, más extendidos y más arraigados que aquellos que tienen que ver con el dinero. En los libros de economía convencional —aquellos que estudian los que luego van difundiendo por ahí los conceptos de economía en nombre de la verdad y el rigor—, nos encontramos verdaderos disparates sobre qué es y cómo funciona el dinero. Digámoslo claro: se confunde y se marea al estudiante de economía (de forma intencionada o no) y luego esa confusión, envuelta en una falsa capa de ciencia y academicismo, se extiende a través de todos los poros del sistema. Al final uno ya no puede saber quién está repitiendo las mentiras sobre el dinero de forma consciente y quién lo hace sin saber que está contribuyendo a fortalecer falsedades. No lo olvidemos: un pueblo ignorante es un pueblo fácil de engañar. Y nada mejor para los poderosos que engañar a las mayorías con un tema tan trascendental para conservar sus privilegios. El dinero es poder, así que mejor que el vulgo no tenga mucha información al respecto, y si la tiene, que sea errónea.

El problema es que este tipo de mitos han cogido tanta fuerza que están instalados sólidamente hasta en las mentes de muchos economistas de izquierda y de personas con sensibilidad social, de forma que incluso a ellos les cuesta «despertar» y descubrir la realidad. Si he de ser sincero, solo desde unos cinco años atrás tuve verdadera consciencia de todas las creencias erróneas que había tenido en mi cabeza con respecto a este tema. Todavía ahora, una vez derribado el mito, me cuesta desprenderme de ese ideario que tanto tiempo ha conformado el esqueleto de mis planteamientos económicos. Desgraciadamente, para aprender bien primero hay que desaprender todas las falsas ideas que nos metieron en la cabeza. Por eso advierto al lector de que muchos planteamientos que se expondrán en este capítulo (y en los dos siguientes) le resultarán absolutamente contrarios a lo que siempre ha tomado por verdad de una forma natural. Sin embargo,

estoy seguro de que, aunque al principio le pueda resultar contraintuitivo, tras un análisis más detenido acabará convencido de que la explicación que aquí se ofrecerá es mucho más realista y congruente que la que nos cuentan siempre.

¿QUÉ ES EL DINERO?

En cualquier manual convencional de economía y en cualquier escrito que uno pueda encontrarse por internet (puede el lector hacer la prueba ahora mismo), la definición del dinero va indisociablemente unida a su supuesto origen. La historia es la de siempre: el dinero es aquello que se utiliza para intercambiar bienes y servicios en el mercado, y se empezó a utilizar cuando las relaciones comerciales eran ya tan complejas que seguir intercambiando directamente unos productos por otros no era eficiente ni cómodo. Lo que se viene a decir es que cuando en la Antigüedad se hizo complicado seguir intercambiando cereales por leche, por ejemplo, se inventó el dinero como medio de pago para facilitar las transacciones. Así la gente no tenía que estar midiendo y dividiendo en volúmenes y cantidades la leche, los cereales o cualquier otro producto, y pasaría a estar midiendo e intercambiando monedas que se pueden contar, transportar e intercambiar de una forma más fácil. El dinero sería un invento ideado para que los intercambios que tienen lugar en un mercado sean más cómodos y fáciles. En consecuencia, el dinero sería un hijo del mercado y carecería de sentido imaginarlo sin él.

El lector habrá podido comprobar que nos volvemos a encontrar con un viejo conocido del capítulo 1: el mercado. Al igual que, como vimos, por lo general se considera que el mercado es algo intrínsecamente natural, también ocurre lo mismo con el dinero al ser entendido como un apéndice de aquel. La creencia dominante se instala de esta forma en nuestras mentes, haciéndonos creer que el dinero es algo neutro, sin valor y sin control, que simplemente es creado y utilizado para intercambiar productos en el seno del mercado. La sociedad y el poder no tienen nada que ver con el dinero, según esta visión. El dinero estaría ahí fuera, disponible para que la gente lo obtenga trabajando o el Estado recaudando; sería la sombra de

intercambios mercantiles realizados por individuos en teoría racionales y sin pasiones ni poder, y habría tanto dinero como transacciones tengan lugar en un territorio determinado. De ahí que los economistas convencionales crean firmemente que la creación de dinero que no tenga respaldo en el número de transacciones mercantiles que se materializan sea un procedimiento inútil e incluso fuertemente nocivo y distorsionador. Pero sobre ello ahondaremos en el capítulo 4 cuando hablemos de la inflación. Ahora nos interesa impugnar la extendida creencia de que el dinero es indisociable del mercado, pues es del todo falsa.

Muchos expertos de la antropología, de la arqueología y de la numismática tienen bien claro que el origen del dinero es muy anterior al surgimiento de las transacciones mercantiles y también a la acuñación de moneda, más o menos en unos nada desdeñables 3.000 años.[1] Las comunidades antiguas comenzaron a utilizar el dinero no para facilitar transacciones en el mercado, sino para organizar relaciones entre personas. Por ejemplo, cuando alguien hacía algo que la comunidad consideraba negativo se lo castigaba imponiéndole la obligación de compensar de alguna forma el agravio a sus semejantes; y ese castigo se anotaba con números que trataban de medir la intensidad del castigo, que podía ser entregar alimentos, realizar jornadas de caza, de tala, de cosecha, de vigilancia o de guerra, cuidar a ancianos o a niños, rendir tributo al damnificado, etc. El dinero no era nada físico y palpable, simplemente era una magnitud para medir los compromisos que se adquirían, y se representaba por todo tipo de símbolos anotados en piedras, maderas o pieles. El dinero se creaba así para medir los compromisos, para anotar las deudas que una persona contraía con otra, con varias o con la sociedad. Y este dinero se creaba para medir muchos otros compromisos, deudas y obligaciones, derivados de la concertación de matrimonios, de la intención de evitar contiendas entre personas, del establecimiento de la paternidad de los hijos, de la negociación de acuerdos, etc.

No se me escapa que lo que estoy planteando no es sencillo de entender. Por ello, detengámonos un poco más en esto utilizando un ejemplo. Imaginemos que un individuo de la época citada fuese castigado por las autoridades de su comunidad por haber agredido injustamente a otra

persona y el castigo fuese sustituir a la víctima en 20 jornadas de caza. En este caso, para no tener que memorizar el castigo, las autoridades registrarían esa obligación medida en 20 jornadas de caza. Esa magnitud que sirve para medir la deuda del castigado es dinero. Cuando el castigado realizase la primera de esas jornadas, las autoridades reducirían el número a 19. Nuestro protagonista habría saldado parte de su deuda «pagando» con su trabajo en la caza. Su medio de pago sería la realización de una jornada de caza; el dinero sería la unidad de cuenta utilizada para medir sus compromisos (realizar jornadas de caza).

El dinero es solo una unidad de medida para registrar los compromisos que adquieren una o varias personas. El dinero es a esos compromisos lo que los kilómetros a la distancia. Porque la distancia se mide en kilómetros; el volumen se mide en metros cúbicos; la masa se mide en kilogramos; la introducción de balones en una portería se mide en goles..., y los compromisos se miden en dinero. Es decir: el dinero es una unidad de medida. Es un concepto abstracto, no se puede tocar. Uno no puede tocar los kilómetros ni los metros cúbicos ni los kilogramos ni los goles ni el dinero (entendido como unidad de medida). Son conceptos abstractos del ser humano para poder medir cosas; solo existen en nuestra mente.

Pero cuando una persona se pone a medir, suele luego plasmar el resultado de la medición en algo físico, para que no solo exista en su mente y corra el riesgo de desvanecerse debido a la mala memoria. Para eso anota números en lugares físicos y tangibles. Los resultados de medir volúmenes se pueden plasmar como números en un papel o en hojas informáticas o en recipientes... Para hacer lo propio con masas se pueden utilizar números escritos en papel, en hojas informáticas, en balanzas... Para plasmar los resultados de medir goles se pueden utilizar números en marcadores electrónicos, en un papel, en hojas informáticas, en una quiniela... y para anotar las mediciones de los compromisos adquiridos se pueden utilizar números en monedas, en billetes, en cheques, en cuentas bancarias, etc. Los metros cúbicos no se pueden tocar, pero sí el papel donde se anota la medición; los kilómetros no se pueden tocar, pero sí las cintas métricas; los kilogramos no se pueden tocar, pero sí las balanzas; los goles no se pueden tocar, pero sí el marcador; el dinero (como unidad de medida) no se puede

tocar, pero sí las monedas, los billetes, los cheques y los monitores que muestran las cuentas bancarias. Por eso es importante distinguir el dinero como unidad abstracta de medida (solo existe en nuestra mente) del lugar físico en el que representamos de alguna forma la medición.

Unidad de medida	¿Qué mide?	¿Cómo se plasma en la realidad?
Litros	Volumen	Números en papel, en hojas informáticas, en recipientes, en vasos, en cubos, etc.
Kilómetros	Distancia	Números en papel, en hojas informáticas, en cintas métricas, en reglas, etc.
Kilos	Masa	Números en papel, en hojas informáticas, en balanzas, en pesos, etc.
Goles	Introducción del balón en una portería	Números en papel, en hojas informáticas, en marcadores físicos, en marcadores digitales, etc.
Dinero	Compromisos adquiridos	Números en billetes, en monedas, en cuentas bancarias, en cheques, etc.

En definitiva, el dinero se creó para medir deudas, compromisos y obligaciones; no para intercambiar productos en el mercado como reza el mito correspondiente. Ahora bien, como unidad de medida que es, se comenzó a utilizar también para medir transacciones económicas. No obstante, y aunque no sea fácil de ver, también en esos casos el dinero continúa midiendo compromisos.

Cuenta el antropólogo David Graeber en su libro *En deuda*[2] que en las comunidades prehistóricas no se utilizaba el trueque (cambiar un producto por otro) para obtener algo de otra persona, sino que se utilizaba la confianza y la solidaridad entre personas. Si alguien quería cereales y no disponía de ellos, bastaba con pedírselos por favor a otra persona que sí los tuviese, y esta aceptaba siempre porque ayudar a quien lo necesitara se consideraba una virtud que, además, era recompensada con honores y reconocimiento social. A partir de entonces, la primera persona pasaba a estar en deuda con la segunda, pues en algún momento debería compensarle el favor; pero en absoluto tenía por qué ser con la misma cantidad y tipo de producto. Algo así como ocurre en la actualidad entre familiares y amigos

cercanos cuando se hacen obsequios o se invitan a determinados servicios, pero de forma extendida a toda la comunidad. Graeber lo expresa del siguiente modo utilizando el libro *Book of the Eskimos*, de Peter Freuchen:

> Un día, tras regresar, hambriento, de una infructuosa expedición de caza de morsas, un cazador que sí había tenido éxito le dio varios kilos de carne. Él se lo agradeció profusamente, pero el hombre, indignado, objetó: «¡En nuestro país somos humanos! —dijo el cazador—. Y como somos humanos nos ayudamos. No nos gusta que nos den las gracias por eso. Lo que hoy consigo yo, puede que mañana lo obtengas tú. Por aquí decimos que con los regalos se hacen esclavos, y con los látigos, perros».
>
> Esta última frase es casi un clásico de la antropología, y se pueden hallar frases similares acerca de la negativa a calcular préstamos o deudas en toda la literatura antropológica concerniente a sociedades igualitarias de cazadores. En lugar de considerarse humano porque podría hacer cálculos económicos, el cazador insistía en que ser verdaderamente humano implicaba negarse a hacer esos cálculos, rechazando medir o calcular quién debía qué a quién, precisamente porque hacerlo crearía inevitablemente un mundo en el que comenzaríamos a «comparar poder con poder, midiendo, calculando» y reduciendo a los demás a la condición de esclavos o de perros mediante la deuda.

En los casos en los que sí hay trueque, o un intercambio monetario, también se utiliza el dinero para medir compromisos. Yo puedo decirle al dueño del bar al que voy siempre que le pagaré el café al día siguiente porque en ese momento no dispongo de efectivo. En este caso estaré utilizando mi simple palabra como medio de pago, como dinero. Mi simple compromiso de pago es el dinero que utilizo para efectuar la transacción. El dueño del bar me entrega un café y yo a cambio le doy mi palabra de que le compensaré. Hasta que no le pague al dueño del bar con monedas, billetes o tarjeta de crédito (¡o con cualquier otra cosa que quiera aceptar el dueño como medio de pago!) estaré manteniendo un compromiso frente a él, y él tendrá derecho a exigirme que salde esa deuda. Y esa deuda la podremos reflejar en una servilleta o en cualquier parte, o no hacerlo y simplemente mantenerla viva en la memoria.

¿Qué pasa entonces con los medios de pago que solemos utilizar de forma habitual en las compras (monedas, billetes, tarjetas bancarias, etc.)? También están reflejando compromisos. La diferencia aquí es que el compromiso es de la institución que ha emitido y que respalda esos medios de pago (monedas, billetes, etc.), y no del que tiene en sus manos esos objetos. Me explico. Una comunidad de individuos se organiza y decide

utilizar un medio de cuenta en particular para efectuar transacciones y saldar deudas. En el caso de la eurozona, se decidió que esa unidad de cuenta fuese el euro. El euro, entendido como dinero, es el compromiso de pago que crea y emite la eurozona y que utilizan los agentes económicos de la región. Los que tengan euros en su poder tendrán vigente un derecho frente a la eurozona, y esta una obligación frente a los tenedores de euros. ¿Cuál es el compromiso de la eurozona con los euros? Asegurarse —gracias a su autoridad institucional— de que esa unidad de cuenta se aceptará en la región y que tendrá validez y estabilidad.[3] ¿Cuál es el derecho de los poseedores de euros? Poder utilizarlos para hacer transacciones y saldar deudas en el territorio de la eurozona.

Imaginemos que yo voy a una panadería y compro una barra de pan que cuesta 1 euro y entrego una moneda de 1 euro al vendedor. En este caso, el vendedor me ha entregado un producto y yo le he entregado a él una moneda que representa un compromiso por valor de 1 euro. Pero el compromiso no es mío, es decir, a mí el panadero no me puede exigir nada. El compromiso es de la eurozona, y el panadero puede exigirle a esta que le garantice que con esa moneda podrá realizar compras y saldar deudas en otros sitios ubicados en la zona euro. De esta forma, las autoridades de la eurozona tienen el compromiso de asegurar que ese medio de pago sea aceptado por toda la gente que vive en su territorio. El panadero, por el hecho de disponer de la moneda, tiene un derecho, pero la obligación la tiene la eurozona. El panadero podrá ir con esa moneda de 1 euro a tomarse un café en el bar de la esquina porque el camarero aceptará ese medio de pago, ya que la eurozona se asegura de que así sea y de que a él también se lo acepten otros. Pero es que también podrá utilizar esa moneda de 1 euro para pagar impuestos (que, por cierto, no es un proceso mercantil sino una obligación o deuda) simplemente porque la comunidad correspondiente (en este caso el conjunto de los países de la eurozona) ha decidido regirse por esa unidad de medida. De esta forma, las instituciones definen una unidad de cuenta, en el caso de la eurozona el euro, y permiten que sea utilizado para realizar transacciones y para saldar deudas, comprometiéndose a garantizar la confianza y la estabilidad de ese medio de pago. Y como los agentes económicos confían en la capacidad de la eurozona para asegurar la

validez de su dinero (su compromiso), utilizarán entre ellos esa unidad de cuenta, al margen de que la institución de la eurozona participe directamente en esas acciones. En realidad, es como si el compromiso de pago de la institución correspondiente se hiciese eterno, de forma que aunque nunca fuese saldada de forma directa, sí que tendría utilidad simplemente por existir al ser aceptada por otros agentes económicos para la realización de transacciones.

Para terminar este apartado rescato un famoso relato que nos sirve para seguir entendiendo la naturaleza del dinero como forma de medir los compromisos adquiridos.

> Llega a un pueblo pequeño un millonario extranjero con la intención de hacer noche en él. Entra en el único hostal de la localidad y pide una habitación. El recepcionista le pide una fianza de 100 euros, que acaba pagando sin problemas el extranjero con un único billete de esa cantidad. Acto seguido, el recepcionista corre raudo a la carnicería, cuyo dueño le prestó hace tiempo 100 euros, y con el billete de 100 euros salda la deuda. A su vez, el carnicero corre a pagar la deuda que tenía, también cuantificada en 100 euros, con el criador de cerdos. Este, con el billete de 100 euros en la mano, se reúne con una trabajadora del sexo a la que también le debía 100 euros, y salda con el billete su deuda. Finalmente, la trabajadora del sexo, con el billete en su poder, acude al hostal y le devuelve los 100 euros que le debía al recepcionista, que es el mismo que recibió al extranjero millonario. En ese momento, baja el millonario de su hostal y, enfurecido por el pésimo estado de las habitaciones, exige que le devuelvan la fianza. El recepcionista, sin problemas, le devuelve el billete de 100 euros al millonario, que se va indignado a otro pueblo.

La moraleja del relato es la siguiente: el millonario al final no ha dejado ni un solo euro en el pueblo, pero ahora hay cuatro personas con una situación económica mucho más relajada porque cada una de ellas ha saldado su deuda por valor de 100 euros. ¿Magia? No. Es simplemente una constatación clara de que el dinero no es más que la unidad de medida de los compromisos adquiridos entre personas y que, como elemento abstracto que es (solo existe en nuestra mente), puede acordarse que aumente o disminuya sin necesidad de que algún objeto físico juegue algún papel.

En definitiva, debe quedar claro que el dinero no es más que un invento del ser humano para organizar las relaciones económicas que tienen lugar en una sociedad. Es un acuerdo, un contrato social, no algo nacido de

la naturaleza al calor de las transacciones mercantiles, como rezan los manuales de economía convencional. En realidad, el dinero no es más que la unidad de medida de los compromisos que se adquieren en la sociedad.

Creadores de dinero

¿Quién crea el dinero? ¿Se ha hecho alguna vez esta pregunta el lector? ¿Cuál cree que es la respuesta? Le voy a adelantar algo: es muy probable que se equivoque. Pero no porque no me fíe de sus aptitudes, sino porque la inmensa mayoría de la población (¡entre la que se incluyen muchos economistas!) se equivoca: en el año 2015 se llevó a cabo en Suiza una encuesta para una tesis del Instituto de Finanzas y Banca de la Universidad de Zúrich en la que se preguntaba a la gente quién creaba el dinero, y solo el 13 % de los encuestados acertaron.[4] Si en uno de los países más desarrollados del planeta, y cuya economía se basa en buena medida en un negocio tan relacionado con el dinero como lo es el bancario, solo una minoría sabe quién crea el dinero... imaginémonos qué ocurre en el resto de los países: probablemente obtendríamos resultados peores. La gente no tiene ni idea de quién crea el dinero. Pero ¡porque nunca nos lo han explicado! Y lo peor de todo es que cuando nos lo explican... ¡lo hacen mal! Y esto se debe fundamentalmente a lo que comentaba al principio de este capítulo: hay un enorme interés en mantener desinformada a la gente para que no se cuestione el *statu quo*. ¿Cuál es la verdad, entonces? ¿Quién crea el dinero? Vamos a verlo.

La respuesta exacta nos la dio hace ya tiempo el famoso economista Hyman Minsky: «Todo el mundo puede crear dinero, el problema reside en que sea aceptado por otras personas». Si yo le digo al dueño del bar de siempre que le pagaré el café al día siguiente porque en ese momento no dispongo de efectivo, estaré utilizando mi simple palabra como dinero, como medio de pago. Al comprometerme a compensarle en algún momento he creado dinero que me ha servido para comprar algo. El problema es que eso no lo puedo hacer en cualquier sitio y con cualquier persona. Mi palabra no me sirve para comprar en establecimientos donde no me conozcan

porque no se fiarán de que cumpla mi compromiso, por tanto el alcance del dinero que puedo crear yo es muy limitado, quedando restringido solo a los sitios donde crean que soy de fiar.

Los casinos también crean dinero, que suelen representar materialmente en fichas coloreadas que luego sirven para participar y apostar en los distintos juegos del establecimiento. El casino se compromete a que los tenedores de las fichas puedan utilizarlas en los juegos y a que puedan cambiarlas por euros cuando quieran. Ese es el compromiso del casino y lo materializa en las fichas, mientras que el derecho del poseedor de las fichas es poder utilizarlas en los juegos y poder cambiarlas luego por euros. Pero fuera del casino esas fichas no servirán de nada, por lo que el alcance del dinero que crea un casino es muy limitado. Lo mismo ocurre con la entrada de un cine, por ejemplo. La empresa del cine crea dinero cuando se compromete a que una entrada sirva para disponer de un asiento en una sala donde proyectan una película. Ese es el compromiso de la empresa del cine que plasma en la entrada, mientras que el derecho del poseedor de la entrada es poder ocupar un asiento y ver la película. Pero fuera del cine esa entrada no servirá de nada, por tanto el alcance del dinero que crea una empresa de cine es muy limitado. Exactamente lo mismo ocurre con todo el dinero que crean agentes económicos privados como las empresas de salas de conciertos cuando crean entradas para acceder a esas salas, con las compañías aéreas cuando crean billetes que permiten viajar, con las discotecas cuando crean entradas, etc. Es dinero que solo sirve para el espacio que controlan, que es muy reducido. Como se puede ver, hay muchos tipos de dinero, tantos como a los individuos de una sociedad se les ocurran.

En cambio, el dinero que crea una institución oficial como la eurozona (a través de su Banco Central) tiene muchísimo más alcance: sirve para realizar casi todo tipo de transacciones y para compensar todo tipo de deudas dentro del territorio en cuestión porque así lo han establecido las autoridades públicas competentes. Por ejemplo, las monedas y billetes de euros sirven para realizar casi todo tipo de compras en los países de la eurozona. Pero su alcance tampoco es infinito: fuera de estos países es necesario utilizar otro tipo de dinero para efectuar compras, y por eso se

cambian euros por libras, por ejemplo, cuando se visita el Reino Unido. Los euros tampoco sirven para jugar en un casino donde es necesario utilizar fichas, o viajar en un tren donde necesitas un billete homologado por la empresa vendedora, o para entrar en un concierto donde solo sirve utilizar la entrada oficial. Antes de poder hacerlo hay que cambiar las monedas y billetes de euros por el tipo de dinero correspondiente (fichas, billetes, tickets, etc.). Cada tipo de dinero es utilizado en el territorio que controle el creador de ese dinero: el dinero de los casinos se utiliza en los casinos, el dinero que creo yo se utiliza en los sitios donde se fían de mí, el dinero de las empresas de cine se utiliza en sus cines, y el dinero que crean las autoridades de la eurozona se utiliza en la eurozona, pues tales autoridades tienen la capacidad de lograr la utilización de su dinero (a través de medios pacíficos o violentos).

¿Recuerda el lector el ejemplo de las tribus invadidas por el Imperio británico del capítulo 1? En esas tribus no se utilizaba la libra hasta que las tropas invasoras obligaron por la fuerza a que fuese utilizada (a través de la exigencia de pagar impuestos en libras por cada una de las chozas). Esta ha sido una constante a lo largo de toda la historia de la civilización humana: las fuerzas invasoras han impuesto la obligación de utilizar su dinero a la población ocupada. Así lo hicieron los macedonios en Persia y Asia, así lo hizo el Imperio romano en las orillas del Mediterráneo y en el resto de las tierras conquistadas, así lo hicieron los árabes en la península Ibérica, así lo hizo el Imperio español en América, etc. Por eso en la actualidad, el dinero más utilizado y potente es el dólar estadounidense, porque es el dinero que crea la potencia económica y militar más importante del planeta, que tiene capacidad de sobra para imponer pacífica o violentamente el uso de su moneda.[5]

Dinero bancario

Podríamos, por tanto, clasificar los tipos de dinero en dos grupos amplios: el oficial, creado y respaldado por las autoridades públicas (euros, dólares, libras, etc.); y el extraoficial, creado y respaldado por los agentes privados (promesas de pago particulares, fichas de casino, billetes de tren, etc.). El

dinero oficial tiene muchísimo alcance, y el dinero extraoficial normalmente tiene muy poco alcance, aunque dentro de este último grupo hay una importante excepción: el dinero bancario. Los bancos comerciales privados crean también su propio dinero, pero a diferencia del resto del dinero extraoficial, el dinero bancario tiene un alcance importantísimo: sirve para casi todo.

Cuando, por ejemplo, yo creo mi propio dinero y lo materializo en una nota en la que escribo «pagaré 1.000 euros al poseedor de esta nota», muy pocas personas la aceptarán como medio de pago, porque yo no soy nadie y pocos se fiarían de que yo acabase pagando esos 1.000 euros. Pero cuando lo hace un banco comercial privado a través de números electrónicos en cuentas bancarias, ese dinero es ampliamente aceptado en la sociedad. No obstante, sigue siendo una promesa de pago creada por una institución privada; por tanto, es dinero extraoficial. Cuando un banco da un préstamo a una persona, muchos se creen el mito de que está prestando el dinero de alguien que depositó en su día en el banco su dinero, pero esto es absolutamente falso (aunque resulte intuitivo). Los bancos crean dinero cuando dan créditos. Cuando un banco da un préstamo lo único que hace es anotar la cantidad correspondiente en la cuenta bancaria del que recibe el préstamo.[6] Es su compromiso de pago, su dinero: hay que entenderlo como un compromiso del banco a pagar esa cantidad determinada en la moneda oficial que sea. Si un banco me concede un préstamo de 1.000 euros, en realidad lo que está pasando es que el banco se ha comprometido a pagarme a mí 1.000 euros oficiales en el momento en el que yo se lo pida. Ese momento puede ser cuando saque el dinero del banco en forma de billetes y monedas, pero puede ser también cuando pague con tarjeta de crédito a una persona que tenga su cuenta bancaria en otra entidad bancaria.[7] Mientras los numeritos existan en mi cuenta bancaria, el banco simplemente estará sosteniendo el compromiso de darme los euros oficiales cuando lo pida, pero hasta entonces el banco no habrá hecho nada más que teclear la cantidad.

En cualquier caso, lo importante es entender que, como esos compromisos de pago del banco son ampliamente aceptados en la sociedad (porque así lo han querido las autoridades competentes), el banco

correspondiente solo tiene que cumplir su compromiso (dar euros oficiales) en muy pocas ocasiones comparado con todo el dinero que crea y mueve. La gente utiliza ese dinero bancario en las transacciones como si fuese dinero oficial y, por lo tanto, el banco no tiene la necesidad de estar cambiando todos los euros de dinero bancario en euros de dinero oficial. Es como si a mí me aceptasen todas las personas la nota de «pagaré 1.000 euros» y también se la aceptasen entre ellas; entonces mi compromiso se eternizaría y nunca se cumpliría, y a mí nadie me reclamaría nunca que pagase 1.000 euros oficiales, porque la propia nota estaría funcionando como dinero oficial. Esto es prácticamente lo mismo que ocurre con el dinero bancario: son compromisos de pago que se eternizan porque al servir para realizar compraventas y compensación de deudas no se suelen ejecutar (cambiar por euros oficiales). De hecho, la legislación de la eurozona establece que los bancos privados puedan tener 99 euros de dinero bancario (compromisos de pago del banco) por cada euro oficial (respaldado por el Banco Central).

Así se entiende mejor en qué consisten los famosos «corralitos» o crisis de liquidez: es el momento en el que el banco no tiene tanto dinero oficial como para cumplir todos los compromisos de pago que ha creado, de forma que muchos clientes se quedan sin recibir euros oficiales. Por eso las autoridades públicas se ven obligadas a dar ayudas públicas a los bancos en momentos de crisis: porque cuando la cosa va bien, los compromisos de pago de los bancos son aceptados para las compraventas, pero cuando la cosa va mal, dejan de ser aceptados y los bancos recurren a las autoridades para que les den euros oficiales y poder así cumplir sus compromisos de pago.

El lector se habrá percatado del enorme y exclusivo privilegio que ostentan los bancos comerciales: pueden crear dinero que es respaldado por las autoridades públicas. Este es un privilegio que tienen los bancos privados pero que no tiene ninguna otra empresa o familia del sector privado. Yo puedo crear notas que digan «pagaré 1.000 euros a su poseedor» y ningún banco central me ayudará ni rescatará si no soy capaz de cumplir mi compromiso de pago. Lo mismo le ocurre a cualquier familia o empresa, excepto a los bancos. Con ellos es diferente, especialmente con

los grandes bancos que son capaces de desestabilizar economías enteras. De ahí que muchos economistas defendamos que ningún banco (sobre todo si es de gran envergadura) sea privado, porque la propia naturaleza de los bancos los hace gozar de un privilegio comparado al que tienen las autoridades y los bancos centrales (que son instituciones públicas).

Tipos de dinero

La naturaleza de cada uno de los tipos de dinero es diversa; son muy diferentes entre sí, y esto es muy importante. La diferencia clave estriba en lo siguiente: el dinero oficial tiene el respaldo de una autoridad pública que posee el monopolio de la violencia legal para imponer la utilización del dinero que crea, mientras que el dinero extraoficial, no. Un Estado que crea su propio dinero tiene la capacidad de imponer a los ciudadanos que vivan bajo su dominio la utilización de ese dinero. El mecanismo por antonomasia para este objetivo son los impuestos (como en el citado ejemplo de las tribus): todos los ciudadanos tenemos que pagar impuestos en un determinado dinero oficial, y si no lo hacemos, el Estado correspondiente nos puede sancionar y finalmente penalizar, por lo que crea en nosotros la obligación de utilizar su dinero. En España tenemos que pagar, por ejemplo, el IRPF en euros; no podemos usar otro tipo de dinero. Lo mismo ocurre con todos los demás impuestos: IVA, impuesto de sociedades, impuesto de tabaco, de hidrocarburos, impuesto de bienes inmuebles, etc. Esta obligación impuesta por la violencia legal nos empuja a tener que hacernos con euros si no queremos violar las leyes. Y esta necesidad de disponer de euros es lo que le da respaldo y confianza al dinero oficial: sabemos que dentro de la eurozona podremos utilizar euros porque los habitantes de esa región están obligados a utilizar euros, por lo que difícilmente tendremos miedo a creer que los euros dejarán de servir. Mientras los Estados (o comunidades de Estados) sean capaces de imponer su violencia legal, su dinero oficial tendrá valor (será aceptado).

No sucede lo mismo con el dinero extraoficial, incluyendo el dinero bancario. Una empresa de transporte ferroviario no puede obligarnos a utilizar sus billetes de tren, porque no puede ejercer violencia legal sobre

nosotros (no puede obligarnos a pagar impuestos con billetes de tren). Lo mismo ocurre con las fichas de un casino, con las entradas de un concierto o con el dinero bancario. Además, la confianza en que ese tipo de dinero no pierda valor depende de la supervivencia de sus creadores (el casino, la sala de conciertos, la empresa de tren, el banco, etc.), ya que en el momento en el que dejen de existir, su dinero (las fichas de casino, la entrada del concierto, el billete de tren, el dinero bancario) ya no servirá de nada. Bien es cierto que los bancos tienen reconocido un estatus especial, puesto que el Estado los ayuda y suele rescatarlos si estos quiebran, especialmente si son sistémicos, pero, en cualquier caso, un banco no tiene autonomía para obligarnos a utilizar su dinero, y siempre dependerá del Estado.

En consecuencia, el alcance y la potencia de cada tipo de dinero a la hora de ser aceptado no son los mismos. Podríamos dibujar una pirámide que estableciese un orden de la siguiente forma: en la base de la pirámide se encontraría el dinero que crean las familias y las empresas que no son bancos (a través de todo tipo de compromisos): solo es aceptado en el espacio concreto que controla, y cuyos creadores se comprometen a cambiarlo por dinero oficial si es necesario para dar mayor confianza (porque el dinero oficial posee más alcance); bastante más arriba en la pirámide se encontraría el dinero que crean los bancos (a través de la concesión de créditos): tiene un rango enorme de alcance gracias al respaldo que le brinda el Estado, y sus creadores se comprometen a cambiarlo por dinero oficial si es necesario; por último, en la cúspide de la pirámide está el dinero oficial que crea el Estado (a través de su banco central): es el más aceptado dentro de su propio territorio[8] y su creador no se compromete a cambiarlo por nada,[9] sino simplemente a lograr que el dinero sea aceptado en todas las transacciones que tienen lugar en el territorio que controla.

Figura 2. PIRÁMIDE DE DINERO EN FUNCIÓN DE SU POTENCIA Y ALCANCE

DINERO OFICIAL

Acabamos de ver que el tipo de dinero más importante de todos y con mayor alcance es el oficial, el que crean las autoridades públicas. Y aunque nos parezca el más familiar de todos, las mentiras e inexactitudes sobre su naturaleza y funcionamiento también proliferan en nuestro día a día. Los mitos económicos están fuertemente enraizados en la mente de la mayoría de las personas, incluidas muchas de las que se sienten a salvo de las mentiras de la derecha económica. Esto se debe a que la propia izquierda asimiló este tipo de mitos y contribuye a su fortalecimiento y extensión. El principal motivo de ello es que muy poca gente es verdaderamente consciente del cambio radical que el sistema monetario mundial experimentó en 1971. La inmensa mayoría de los analistas comete el profundo error de seguir utilizando los mismos esquemas mentales que se utilizaban para comprender el sistema monetario antiguo, sin darse cuenta de que en la actualidad esas herramientas analíticas han quedado absolutamente obsoletas porque la realidad es otra. Es como si, para conocer el éxito de un grupo musical, nos fijásemos únicamente en las ventas de discos y no tuviésemos en cuenta la celebración de conciertos o la audiencia lograda a través de internet con aplicaciones como YouTube o Spotify. Estaríamos utilizando herramientas que eran muy útiles en el pasado, pero que son del todo estériles en el presente simplemente porque la realidad ha cambiado. Lo mismo le ocurre por desgracia a la izquierda con el asunto del dinero.

En la Antigüedad, el dinero oficial que creaban las autoridades para su comunidad solía materializarse en monedas fabricadas con metales preciosos. Esto era así porque esos metales (en especial el oro) contaban con características muy apropiadas para los intercambios y el saldo de deudas: son materiales duraderos (no se oxidan), divisibles, consistentes, con un peso no tan reducido como para que las monedas se extravíen fácilmente ni tan elevado como para que sea difícil transportarlas, gozan de propiedades estéticas que los hacen atractivos a la vista, etc. Así las cosas, se fue identificando el dinero con los metales preciosos hasta el punto de llegar a creer que eran la misma cosa cuando ni siquiera en aquella época era así, porque ya hemos visto que son conceptos diferentes: el dinero es una forma de medir los compromisos y las monedas una forma —entre otras muchas— de materializar esa medición.

Para cuando se empezó a plasmar el dinero en objetos distintos a las monedas fabricadas con metales preciosos (utilizando notas de papel, billetes, cheques, etc.), las autoridades decidieron vincular esas nuevas formas de dinero a los metales preciosos con el objetivo doble de que no pudieran ser falsificados fácilmente y de que los usuarios no creyesen que esos nuevos papelitos no valían nada.[10] La gente normal y corriente estaba acostumbrada a identificar el dinero con los metales preciosos y le resultaba muy difícil asimilar que una nota de papel pudiese ser dinero y que pudiese tener valor en sí misma. Las autoridades se comprometieron entonces a que todas esas nuevas formas de pago podrían ser convertidas en monedas o en onzas de materiales preciosos para así dar confianza a los usuarios con respecto a las nuevas formas de dinero. Pero, ojo, ¡que se comprometieran a ello no quiere decir que cumpliesen su palabra! Ya hemos visto antes, especialmente en el caso del dinero bancario, que las promesas de pago se pueden eternizar cuando se utilizan de manera extendida. Y esto es lo que ha ocurrido absolutamente siempre: los Estados por lo general no han tenido la necesidad de convertir todas esas nuevas formas de dinero en metales preciosos a pesar de que ese compromiso existiese formalmente. Del mismo modo que un banco no convierte todas sus promesas de pago en euros oficiales, los Estados no convertían todas sus formas de dinero en metales preciosos.

Es importante entender esto para poder derribar un mito —ampliamente extendido entre los economistas liberales— que afirma lo siguiente: «Las mejores épocas de la economía mundial han sido aquellas en las que el dinero oficial siempre ha estado respaldado por oro, porque se limitaba así la creación de dinero a la cantidad de oro que tuviese el Estado en cuestión» (que bajo esta visión es más coherente con la riqueza que tenga el territorio). El principal problema de esta afirmación es que esa premisa es falsa: nunca se ha respetado en su totalidad el compromiso de convertibilidad del dinero oficial en oro o en metales preciosos. En primer lugar, porque las autoridades públicas de los diferentes países solían respaldar con dinero oficial el dinero bancario que creaban las entidades bancarias, y no controlaban ni decidían cuánto dinero bancario creaban estas; en segundo lugar, porque no todo el dinero oficial era convertido en metales preciosos y eso le otorgaba margen al Estado para crear dinero en una cantidad superior a la de metales que tuviese en su poder; y en tercer y último lugar, porque cuando al Estado le daba la gana, rompía su compromiso de convertibilidad, lo que solía ocurrir durante los conflictos bélicos[11] (lo que por otra parte demuestra lo absurdo que es limitar la creación de dinero oficial a la cantidad de metales preciosos que existe en la naturaleza y lo conveniente que es adecuarla a las necesidades de la comunidad en cada momento).

El caso es que, antes de 1971, de una forma u otra los Estados se solían comprometer a respaldar toda creación de dinero con algún tipo de metal precioso (aunque nunca cumpliesen en su totalidad el compromiso). Durante el siglo XIX y hasta la Primera Guerra Mundial en 1914, el metal precioso al que generalmente se prometía convertir el dinero oficial fue el oro. Entre 1914 y 1944, las promesas de convertibilidad se relajaron fuertemente debido a las dos guerras mundiales, pero en última instancia y aunque fuese de forma esporádica siempre aparecía el oro como respaldo final del dinero oficial. Entre 1944 y 1971, bajo el sistema de Bretton Woods,[12] todo el dinero oficial podía ser convertido en dólares estadounidenses, y estos a su vez en oro. El compromiso final recaía en las autoridades de Estados Unidos (el país que se erigió en superpotencia militar y económica tras el final de la Segunda Guerra Mundial) que se

comprometían a convertir todos los dólares por oro al cambio de 35 dólares por cada onza. No obstante, y a pesar de su poderío económico, Estados Unidos tampoco cumplió hasta sus últimas consecuencias su compromiso, pues durante todo el período mencionado la cantidad de dólares creados fue muy superior a las reservas de oro que tenía.[13] Y cuando, a principios de 1970, los agentes económicos empezaron a cambiar demasiados dólares por oro, Richard Nixon decretó unilateralmente y por sorpresa el fin de la convertibilidad, rompiendo el compromiso que había hecho funcionar el sistema durante casi 30 años.

Desde entonces, ningún Estado del planeta se compromete a cambiar su dinero oficial por oro.[14] En la actualidad no es que las autoridades públicas no cumplan ese compromiso como ocurría antes, es que directamente ese compromiso no existe. Antes de 1971, un poseedor de dólares podía ir al banco central estadounidense y cambiarlos por onzas de oro; ahora ya no puede: si va al banco central estadounidense, el dependiente correspondiente le podrá dar una palmadita en la espalda, pero no cambiarle el dinero por oro. Pero eso no quiere decir que no haya un compromiso latente en todo el dinero oficial que es creado: como vimos antes, el compromiso del Estado en cuestión es asegurar que ese dinero será ampliamente aceptado en las transacciones y compensaciones de deuda que tienen lugar en el territorio que controla. El derecho del poseedor del dinero es poder utilizar ese dinero en las transacciones y compensaciones de deuda que tienen lugar en el territorio que controla el Estado que crea el dinero oficial.

Este es el actual sistema monetario internacional en el que nos encontramos y que muchos todavía no han asimilado. Como decía antes, esto no se explica casi en ningún sitio. Aquellos que recibieron la enseñanza básica antes de 1971 o en los años inmediatamente posteriores siguen creyendo a pies juntillas que el dinero que existe hoy día tiene su respaldo en oro. Aquellos que pasaron por la escuela después ni siquiera han oído hablar del «nuevo» y crucial cambio que experimentó el mundo en 1971, y si lo han hecho, no acaban de comprender qué importancia tiene y qué

implicaciones se derivan. Eso será precisamente lo que se abordará en el capítulo 3, tras cuya lectura el lector es probable que no termine de creer lo engañado que ha estado hasta ahora.

3

DESMONTANDO LOS MITOS SOBRE EL DÉFICIT PÚBLICO Y LA DEUDA PÚBLICA

> La principal responsabilidad del Gobierno (que no puede ser asumida por nadie más) es la de mantener una proporción de gasto total en bienes y servicios que no sea ni mayor ni menor que la proporción que permitiría adquirir a precios actuales todos los bienes que es posible producir. Si se permite que el gasto total supere este umbral, se generará inflación, y si se permite que esté por debajo, se generará desempleo.
>
> ABBA LERNER

PARA QUE EL ESTADO PUEDA INGRESAR, PRIMERO DEBE GASTAR

La inmensa mayoría de la gente suele tener en la cabeza lo siguiente: para que el Estado pueda realizar cualquier gasto (pago de sueldos a empleados públicos, pago de pensiones, construcción de carreteras, etc.) necesita primero extraer el dinero de algún sitio. Ese sitio sería el bolsillo de las familias y de las empresas y la forma de extraer el dinero sería fundamentalmente mediante los impuestos que esos agentes económicos pagan al Estado. Sin embargo, este proceso que resulta tan intuitivo y lógico se basa en la falsa creencia (ya analizada en el capítulo anterior) de que el dinero está ahí fuera como resultado de las transacciones mercantiles que realizan los agentes económicos. Según esta visión, el dinero aparece prácticamente por arte de magia a medida que se ejecutan las transacciones, y el Estado debe esperar a que esto ocurra para luego hacerse con parte de ese dinero mediante la recaudación de impuestos. El orden cronológico sería el siguiente: 1) los agentes comercian, 2) el dinero «aparece» para

facilitar la transacción, y 3) el Estado recauda parte de ese dinero mediante impuestos. Pero esto es absoluta y radicalmente falso y absurdo, a no ser que creamos en la magia y en la fantasía.

Por desgracia, nadie se suele hacer la pregunta crucial: ¿de dónde proviene ese dinero que tienen en los bolsillos las familias y las empresas cuando realizan intercambios? Animo al lector a que le haga esa pregunta a cualquier interlocutor que le saque el tema. Le aseguro que no sabrá responderle, aunque cabe la posibilidad de que le responda con un absurdo del tipo: «El dinero surge en las transacciones mercantiles». Si no fuese un tema tan serio, tendríamos motivo para llorar de la risa. El dinero no aparece mágicamente cuando alguien le vende a otra persona un producto: el dinero que se utiliza en las transacciones es el dinero que las autoridades públicas han querido y permitido que se utilice en las transacciones. Y ese dinero, o lo crea el Estado mediante su banco central, o lo crea un banco privado con el permiso y respaldo del Estado. En consecuencia, en nuestro actual sistema monetario, el dinero proviene en última instancia del Estado, por lo que sin su existencia no es posible que las transacciones tengan lugar de la forma en la que hoy día se efectúan.

Otra típica respuesta propia de economistas liberales —y que causa rubor— cuando se les pregunta de dónde proviene el dinero es: «El banco central adecua la cantidad de dinero que crea a la cantidad de transacciones comerciales que tienen lugar», como si los dirigentes del banco central tuviesen una bola mágica que les chivase cuándo, dónde y cuántas transacciones comerciales se producen en todos los confines de un territorio, y fuesen luego ajustando al milímetro la cantidad de dinero que crean y ponen en circulación. En fin, es verdaderamente lamentable que haya quien se crea tal cosa.

Si todo el dinero que tienen las familias y las empresas proviene originalmente del Estado o depende de él,[1] será necesario que este haya creado el dinero antes de que aquellas puedan pagar impuestos. O por decirlo de otra manera: para que el sector privado pueda tener dinero es imprescindible que el Estado primero haya creado el dinero y luego lo haya inyectado en la economía. De no ser así, ¿de dónde sacaría el sector privado el dinero que crea el Estado?

La anécdota que cuenta siempre el economista estadounidense Warren Mosler es muy clarificadora. Estaba él de visita por Pompeya cuando el guía turístico, señalando unas monedas del Imperio romano, explicó que era dinero que el Imperio tenía que recaudar de los ciudadanos romanos para poder gastarlo en construcción de acueductos, en guerras y en otros gastos públicos. Entonces el economista estadounidense preguntó: «¿Y de dónde salían esas monedas?». El guía respondió: «Las creaba la autoridad del Imperio romano que tenía esa competencia». Mosler volvió a hablar: «Entonces, si el Imperio romano creaba las monedas, ¿por qué has dicho que para llevar a cabo políticas de gasto tenía que recaudarlas de los ciudadanos romanos? En todo caso primero tendría que crear las monedas, luego ponerlas a disposición de la gente a través de alguna política de gasto, y finalmente recaudarlas. Pero no puedes recaudar algo que no existe porque no lo has creado todavía». El guía turístico se quedó pensativo, y al final respondió: «Eh... sigamos con la visita». Por supuesto, no tuvo respuesta. Le acababan de derrumbar bruscamente un mito que tenía bien arraigado en su mente, y cuando eso sucede uno se queda sin palabras.

Esta simpática anécdota sirve para ilustrar algo de lo que jamás se habla a pesar de lo evidente que es si uno se para a pensarlo con detenimiento: el dinero oficial lo crea el Estado a través del banco central. En consecuencia, el único modo de que las familias y las empresas puedan tener dinero oficial o dinero bancario (que depende del oficial) es logrando que el Estado haya creado el dinero y lo haya inyectado en la economía de alguna forma, o haya dado el permiso a los bancos para conceder créditos respaldándolos con dinero oficial. Además, los Estados jamás aceptan dinero bancario para el pago de impuestos: tanto bancos como familias y empresas tienen la obligación de pagar impuestos exclusivamente con dinero oficial. No pueden hacerlo con dinero bancario. Por lo tanto, el dinero que el Estado recauda por impuestos es un dinero que en su día creó el propio Estado.

Puede confundir el hecho de que pensemos en un Estado que actúa por un lado y en su banco central actuando por otro. Pero esta confusión desaparece si uno imagina el banco central como lo que es: una parte del Estado. Antiguamente no había distinción entre el banco central y el Estado

(de hecho, los bancos centrales se crearon para ser los bancos de los Estados). Por ejemplo, el Imperio romano creaba su moneda y la ponía en circulación a través del gasto. Luego recaudaba esa moneda a través de los tributos. En la actualidad, los bancos centrales son instituciones públicas que están estrechamente conectados a los Estados de los países y, por lo tanto, la dinámica de aquellos depende de la dinámica de estos. Es decir, los bancos centrales son una parte importante y especial del conjunto de las autoridades públicas, incluso aunque en sus estatutos se afirme su independencia.[2]

Es importantísimo entender todo lo que se ha expuesto y las implicaciones que tiene. No solo es falso lo que la inmensa mayoría de la gente tiene en la cabeza, sino que además es absolutamente contrario a la verdad: la gente cree que el Estado necesita recaudar dinero para poder gastar; pero ¡es justo al revés! Para que el Estado pueda ingresar dinero, necesita haberlo creado antes. Si no, ¡es imposible que pueda ingresar dinero que él mismo crea! El Estado primero tiene que crear el dinero, ponerlo luego en circulación de alguna forma y más tarde recaudarlo. El orden secuencial es el contrario del orden que normalmente tiene la gente en su cabeza.

Inyección de dinero en la economía

¿Y cómo pone el Estado el dinero en circulación? Existen dos fórmulas posibles, ya comentadas sucintamente: a través del permiso que otorgan las autoridades públicas a los bancos para que utilicen el dinero oficial como base para dar créditos, y a través del gasto público. Explorémoslas.

Como vimos en el capítulo 2, los bancos privados crean dinero bancario prometiendo que en cualquier momento lo pueden cambiar por dinero oficial. Cuando un banco privado otorga un préstamo a una persona, lo único que hace es teclear la cantidad correspondiente en su cuenta bancaria. Si da un préstamo por 1.000 euros, teclea para sumar esa cantidad en el saldo que tenga la cuenta bancaria de la persona que recibe el préstamo. No hace nada más. El banco no necesita haber obtenido antes dinero de otra persona. Crea dinero simplemente tecleando, y así formaliza

su promesa de pagarle al cliente esa cantidad en euros oficiales cuando él lo solicite. Cuando esa persona saque el dinero del banco o cuando pague por transferencia bancaria a otra persona que tenga su cuenta bancaria en una entidad diferente, el banco de nuestro protagonista tendrá que cumplir su palabra y convertir en euros oficiales la cantidad que sea. Precisamente por eso los bancos no pueden crear todo el dinero bancario que quieran, porque tienen la obligación de respaldar al menos una parte del mismo con dinero oficial cuando los clientes lo soliciten, así que tienen que obtener dinero oficial de algún sitio y de alguna forma. ¿Cómo obtienen los bancos este dinero oficial? Fundamentalmente a través de tres formas: 1) de los ahorros que depositan los clientes en sus sucursales, 2) de los préstamos que les hacen otros bancos, y 3) del respaldo que les da su banco central.

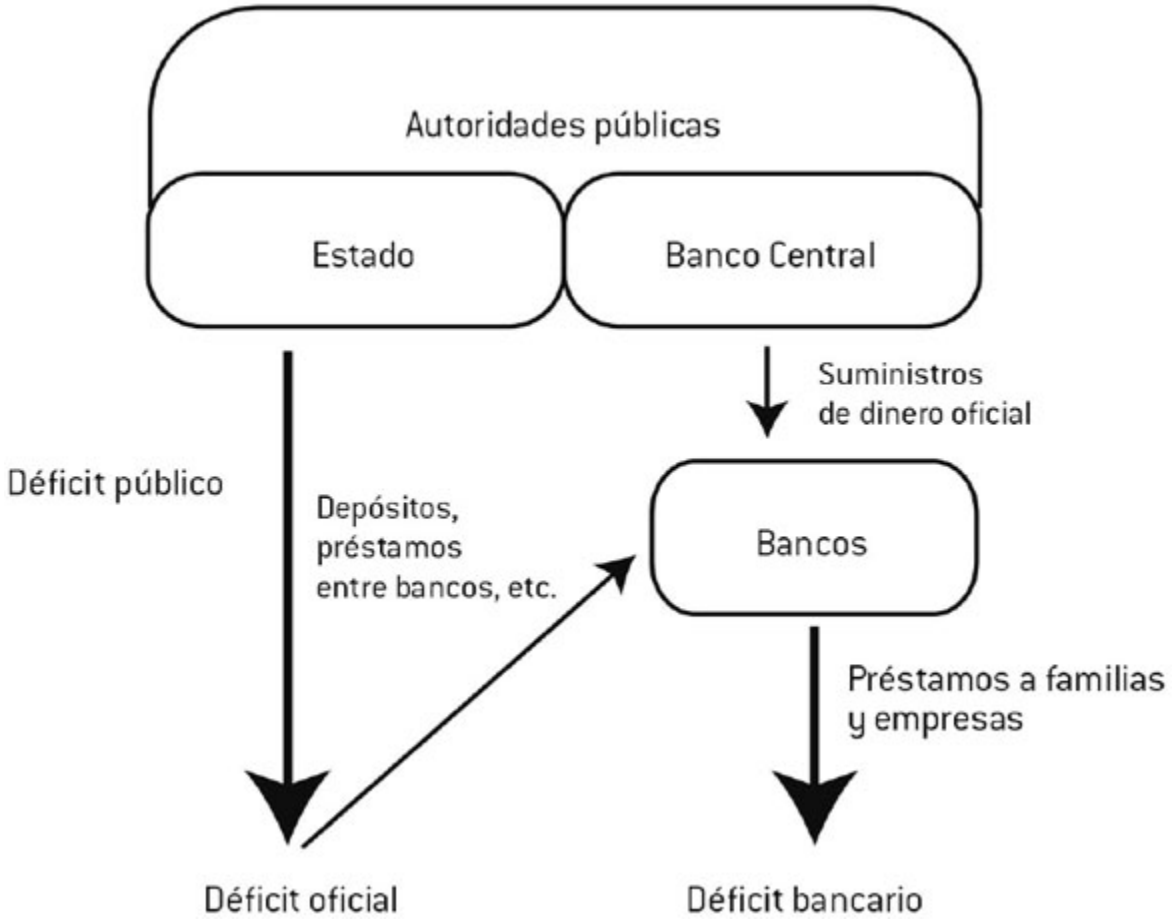
Es importante entender el verdadero orden cronológico del proceso, que es diferente al que se enseña en las facultades y escuelas de economía. Estos mitos de la derecha económica vienen a decir que los bancos solo pueden crear dinero bancario en un volumen que determine el banco central correspondiente. Es decir, según esta visión, el banco central primero decide cuánta cantidad de dinero bancario pueden crear los bancos, y luego estos dan créditos en una cuantía que nunca puede ser superior a la que estableció el banco central. De esta forma el banco central estaría controlando la cantidad que crean los bancos. Esto no es así ni mucho menos, aunque los estudiantes de economía tengan que ponerlo en sus exámenes para poder aprobar.

La realidad es que los bancos primero dan créditos (creando así dinero bancario) independientemente de la cantidad total de dinero oficial que tengan, y después, solo si llegan a necesitar más dinero oficial para cumplir sus promesas de pago o para cumplir con las exigencias legales, se encargan de obtenerlo a través de préstamos por parte de otros bancos privados o a través de los mecanismos de apoyo que les brinda el banco central (que siempre están disponibles). Por lo tanto, el banco central no determina la cantidad de dinero bancario que pueden crear los bancos. Al contrario, esta cantidad la determinan las familias y las empresas pidiendo créditos: cuanto más crédito soliciten, más dinero bancario crearán los bancos, y al revés.[3]

La otra fórmula de inyectar dinero en la economía es a través del gasto público. Cuando el Estado gasta, lo que hace es teclear la cantidad correspondiente en la cuenta bancaria de aquella familia o empresa que vaya a recibir el gasto. Por ejemplo, si el Estado paga el sueldo mensual de 2.000 euros a un funcionario, da la orden de restar 2.000 en la cuenta bancaria del Estado y de sumar 2.000 en la cuenta bancaria del funcionario. No se trasladan billetes ni monedas ni nada por el estilo; se trata de una operación digital e instantánea. De este modo, el Estado está inyectando nuevo dinero en la economía. Lo contrario ocurre cuando el Estado recauda dinero por impuestos: si, por ejemplo, el funcionario ha de pagar 500 euros por IRPF, el Estado da la orden de restar 500 en la cuenta bancaria del funcionario y de sumar 500 en la cuenta bancaria del Estado. Así de sencillo. De esta manera el Estado está drenando dinero de la economía.

Por lo tanto, si la cantidad que gasta el Estado es mayor de la que ingresa —lo que se denomina «déficit público»—, estará inyectando nuevo dinero en la economía. Si, en cambio, la cantidad que gasta el Estado es menor de la que ingresa —lo que se denomina «superávit público»—, estará retirando dinero de la economía. Por eso, la otra forma de que el Estado inyecte nuevo dinero en la economía es a través del déficit público, cuando gasta más de lo que ingresa.

Figura 3. CANALES DE CREACIÓN DE DINERO



En definitiva, y tal como se resume en la figura 3, en nuestras economías se utilizan fundamentalmente dos tipos de dinero: el oficial y el bancario. El oficial es inyectado en la economía cuando el Estado gasta más de lo que ingresa. En cambio, el bancario es inyectado a través de créditos bancarios a familias y empresas, pero en última instancia este tipo de dinero no puede existir sin el respaldo del dinero oficial, que es obtenido por los bancos a través del banco central o a través de multitud de actividades que buscan captar el dinero oficial que ya está en circulación en la economía. En consecuencia, todo el dinero que se utiliza en nuestras economías tiene su origen en el ámbito de las autoridades públicas. Una realidad desconocida por la inmensa mayoría de la gente, que ha creído y ha interiorizado las fantasiosas explicaciones de la teoría económica hegemónica.

¿QUÉ ES EL DÉFICIT PÚBLICO?

En el apartado anterior se ha explicado que el Estado inyecta dinero en la economía cuando registra déficit público. Tras leer esto, puede que el lector piense lo siguiente: «Si el Estado gasta más de lo que ingresa, tendrá que sacar el dinero de algún sitio, por ejemplo pidiéndolo prestado de otros agentes económicos, es decir, endeudándose. Por lo tanto, no estaría inyectando nuevo dinero en la economía sino simplemente cambiándolo de manos, primero desde las que prestan el dinero hasta las del Estado, y luego desde las del Estado hasta las que reciben el gasto público». Esta es otra de las creencias que tenemos inoculadas hasta la médula y de las que cuesta mucho desprenderse. Abordemos con detenimiento este asunto.

El lector debe recordar del capítulo 2 que el dinero no es más que una forma de medir los compromisos. Es un invento abstracto del ser humano al igual que lo son los kilogramos, los litros y los goles, y como tal, no tiene ningún sentido hablar de que haya que obtenerlo de algún sitio. ¿Se imagina el lector a una persona encargada de anotar los goles de un partido de fútbol en un marcador diciendo que no puede seguir apuntando goles porque le faltan números? ¿O a una persona encargada de medir hasta dónde llega una jabalina después de un lanzamiento alegando que le faltan números para hacerlo? ¿A que no? Pues lo mismo pasa con el dinero. El dinero, que es una unidad de medida, no hay que sacarlo de ningún sitio; como tampoco hay que sacar de ningún sitio los goles, los kilómetros, los litros y los kilos, y cualquier otra unidad de cuenta que se precie. Uno puede anotar números para medir cosas cuando quiera; no necesita disponer antes de esos números, si es que lo que acabo de decir tiene algún sentido. Si yo creo mi propio dinero y lo materializo en una nota que diga: «pagaré 1.000 euros al poseedor de esta nota», evidentemente no necesitaré «recaudar» notas para poder luego dar mi nota a alguien. Una vez dada mi nota a alguien, podré recuperarla si quiero, pero eso no sería necesario para volver a dar otra nota, porque podría crear una nueva. Mi capacidad para crear notas no está limitada: puedo crear tantas notas como quiera.

Lo mismo ocurre con un Estado que tenga capacidad para crear el dinero oficial que utiliza: puede crearlo sin necesidad de disponer antes de ese dinero. Recordemos que el dinero oficial es una creación del Estado: no puede existir si no lo crea este. Un Estado con esa capacidad puede crear todo el dinero que quiera, sin necesidad de recaudarlo o de endeudarse antes.

Pero, ojo, que se pueda crear todo el dinero del mundo no quiere decir que tenga sentido hacerlo. Una cosa es que se pueda hacer técnicamente y otra que se deba hacer. Al igual que para medir la longitud de un lápiz no se necesitan ochocientos metros y se adapta la unidad de medida a la dimensión concreta del objeto, con el dinero ocurre igual: hay que adaptar la cantidad de dinero a la cantidad de compromisos que se quieran medir. Esto es algo sobre lo que profundizaremos en el capítulo 4 cuando hablemos de la inflación.

Cuando un Estado tiene la competencia de crear el dinero oficial que utiliza (a esto se lo denomina «soberanía monetaria» y es el caso de Estados como el Reino Unido, Japón, China o Estados Unidos), podrá crear todo el dinero que le apetezca sin necesidad de recaudar dinero o endeudarse antes de hacerlo. Además, si no se compromete a convertirlo en oro o en otra moneda (como es el caso de los países citados), podrá crear tanto dinero como quiera. En cambio, no ocurre lo mismo si un Estado no tiene la competencia de crear el dinero oficial que utiliza (como España, Alemania, Grecia o Francia, pues el dinero que utilizan —el euro— lo crea el Banco Central Europeo, que es un organismo que no controlan), ya que para poder gastar tendrá primero que recaudar dinero o endeudarse. Estos Estados no son creadores del dinero que utilizan, por lo que están en la misma situación en la que se encuentra cualquier familia, empresa o administración pública regional: son usuarios del dinero oficial pero no creadores del mismo, y por lo tanto, para gastar ese dinero necesitan obtenerlo antes de alguna forma.[4]

Tampoco ocurre lo mismo con los Estados que, aunque creen el dinero oficial que utilizan, se han comprometido a convertirlo en dinero oficial de otro país (como Ecuador o El Salvador, que se comprometen a cambiar su dinero por dólares estadounidenses). Estos Estados no pueden crear todo el

dinero que les apetezca porque corren el riesgo de no poder cumplir su compromiso de convertir su dinero en dinero extranjero, ya que no tienen cantidades ilimitadas del mismo.

El lector podría preguntarse: «Y si un Estado soberano no necesita recaudar impuestos para poder gastar, ¿por qué lo hace?». Parte de la respuesta la vimos en el capítulo 2: el Estado necesita que existan impuestos expresados en su dinero para que la gente se vea forzada a utilizarlo. Como es obligatorio pagar impuestos en el dinero oficial correspondiente, a los ciudadanos no les queda más remedio que hacerse con cantidades de dinero oficial para no vulnerar la ley. De esta forma, el Estado se asegura de que la población necesite disponer de su dinero y de que además sepan que siempre será aceptado por otras personas, ya que estas también tienen que pagar impuestos. No obstante, los impuestos también cumplen otras funciones, como influir en la capacidad adquisitiva de la población (cuanto más elevados sean los impuestos, menos capacidad de consumo tendrá el sector privado, y viceversa), controlar los precios, redistribuir la renta y riqueza del país, desincentivar comportamientos y actividades económicas, y modificar la estructura productiva de la economía.

En cualquier caso, sea el Estado soberano o no de su dinero, registrar déficit fiscal es equivalente a inyectar nuevo dinero en la economía e incrementar el gasto total. Veamos por qué. Si el Estado es soberano y gasta más de lo que ingresa, le basta con crear tanto dinero como sea necesario para cubrir ese déficit. Si ingresa 1.000 y gasta 1.200, teclea 200 y solucionado; no es necesario que se endeude. Ese nuevo dinero creado sería utilizado para algo (pago de sueldos, pensiones, educación pública, infraestructuras, etc.), por lo que acabaría en la cuenta bancaria de alguna empresa o familia; ergo, el dinero creado y gastado por el Estado aumentaría la cantidad de dinero que habría en la economía y el gasto total de la misma.

En cambio, si el Estado no es soberano de su dinero (o, aun siendo soberano, decide endeudarse en vez de crear dinero),[5] el proceso es diferente pero el resultado es el mismo: la cantidad de dinero en la economía aumenta y también el gasto total. Cuando el Estado vende bonos

públicos y se endeuda, lo que está ocurriendo es que el agente privado que compra los bonos pasa de tener ahorros en forma de dinero contante y sonante a tener ahorros en forma de bonos públicos. Pero la cuantía de su riqueza es la misma. Si este inversor compra bonos públicos por 1.000 euros, pasará de tener dinero líquido por valor de 1.000 euros a tener bonos por valor de 1.000 euros. Su ahorro no mengua, solo su composición se ve alterada. Además, siempre que quiera, el agente privado puede vender sus bonos a otro agente y convertir el bono en dinero contante y sonante, alterando de nuevo su composición. En definitiva, el ahorro del comprador del bono público no se reduce en absoluto.

Atendiendo al otro lado de la operación, el Estado incrementa el gasto por la misma cantidad de dinero que obtiene vendiendo el bono (para eso lo ha vendido). O sea, si vende un bono por 1.000 euros, incrementará el gasto público en 1.000 euros. Ese dinero se utilizará para algo (pago de sueldos, pensiones, educación pública, infraestructuras, etc.), por lo que acabará en la cuenta bancaria de una empresa o una familia. En consecuencia, por un lado, el ahorro privado del agente que compró los bonos no mengua, solo cambia su composición; por otro lado, el ahorro privado de los agentes que reciben el gasto del sector público aumenta. El efecto conjunto es evidente: incremento del ahorro del sector privado, incremento del dinero en la economía, incremento del gasto total. Si el inversor no hubiese comprado el bono público, no se hubiese producido ningún incremento del dinero en la economía ni ningún gasto: el inversor tendría su dinero y el Estado no habría gastado esa cantidad. Con el endeudamiento del Estado, el inversor sigue teniendo su ahorro, pero el Estado ha gastado una cantidad equivalente a la cantidad comprada en bonos públicos. Lo que no gasta el inversor lo gasta el Estado.

Otro mito económico ampliamente extendido que derribamos: el déficit público no reduce el ahorro privado, ¡provoca exactamente lo contrario! Ya sea el Estado soberano o no de su dinero, todo euro de déficit público es un euro que incrementa el ahorro privado. Todo gasto supone un ingreso. Si el sector público gasta, es porque alguien ingresa; y ese alguien es necesariamente un agente del sector privado. Es contabilidad, no hay otra, y nadie puede negarlo, por muy economista liberal que se sienta uno.

Es probable que al lector le haya venido a la cabeza la siguiente reflexión: «Cuando el Estado tenga que devolver el dinero prestado (más los intereses correspondientes), tendrá que sacarlo de algún sitio, y ese sitio será el bolsillo de familias y empresas a través de los impuestos, de forma que aunque a corto plazo el ahorro privado no se reduzca (sino que incluso aumente), sí que ocurrirá en el futuro». Suena razonable, pero también es absolutamente falso.

Por un lado, y siguiendo el razonamiento anterior, si el Estado posee soberanía monetaria, la citada reflexión no tiene ningún sentido, porque podría devolver los préstamos y pagar intereses simplemente creando dinero. Un Estado que controla y emite su moneda no necesita impuestos para financiarse, sino que puede lograrlo mediante el sencillo recurso de crear dinero. Por lo tanto, los sucesivos déficits públicos jamás reducirían el ahorro privado (ni a corto ni a largo plazo), sino todo lo contrario: lo incrementarían.

Por otro lado, si el Estado no tiene soberanía monetaria, cuando se cumple el plazo para devolver el dinero prestado, lo que hace —si no tiene dinero— es volver a vender bonos públicos (lo que se llama refinanciar la deuda). Esto significa que vuelve a repetir el proceso anterior: aumenta la cantidad de dinero porque le devuelve el dinero al antiguo comprador del bono (y le paga los intereses) al mismo tiempo que vende bonos a nuevos compradores. El ahorro privado vuelve a incrementarse, no a menguar: el antiguo comprador del bono ve de vuelta su dinero más unos intereses añadidos (que suponen el nuevo dinero inyectado), mientras que el nuevo comprador del bono no ve reducir su ahorro, solo ve alterada su composición (conversión de euros contantes y sonantes en bonos). No ocurre nada más; no hay detracción del ahorro privado, sino todo lo contrario.

Deuda pública, soberanía monetaria e insolvencia

En el proceso antes descrito de venta de bonos y endeudamiento del Estado evidentemente la deuda pública aumenta, pero esto no es ni más ni menos que el reflejo de que se está inyectando nuevo dinero en la economía. Como

la deuda pública es la acumulación de déficits públicos y estos están indicando que se ha inyectado dinero en la economía a través del gasto, la deuda pública nos indica la cantidad acumulada de dinero oficial que se ha inyectado en la economía mediante esta vía. La reflexión que suele surgir a continuación es: «La deuda pública no puede incrementarse indefinidamente, y cuando haya que ir reduciéndola, entonces el Estado tendrá que aumentar impuestos y entonces sí que estará reduciendo el ahorro privado». Pero de nuevo esto no tiene por qué ser así.

En primer lugar, analicemos qué es eso de que la deuda pública no pueda incrementarse indefinidamente. Es una afirmación que se cumple, sin duda, para familias, empresas, administraciones públicas regionales y cualquier agente económico que sea usuario del dinero pero no creador del mismo. Estos agentes no pueden endeudarse ilimitadamente porque, sea quien sea el que les esté prestando el dinero, no cometerá la irresponsabilidad de otorgarle en préstamo cantidades ilimitadas; llegará un punto en el que dejará de prestar dinero y exigirá que le sea devuelta la cantidad pendiente.[6] Pero ¿qué pasa con aquellos que crean el dinero que utilizan? ¿Qué necesidad tienen de endeudarse? Ninguna. Ya lo hemos abordado antes: el casino que crea su dinero y lo plasma en fichas de colores no tiene ninguna necesidad de endeudarse en ese dinero. Sería absurdo que el casino pidiese prestadas fichas, porque el casino es el creador de las fichas, y sea quien fuere el que le prestase esas fichas solo podría conseguirlas cuando el casino las crease. Imagínese el lector que yo creo mi propio dinero plasmándolo en notas donde escribo «vale por un abrazo», que luego se las diese a mis amigos, y que por último les pidiese prestadas esas mismas notas. ¡No tendría sentido! Porque si necesito más notas, yo mismo podría crearlas; no necesitaría pedírselas a nadie.

Lo mismo ocurre con un Estado con soberanía monetaria: no necesita endeudarse en su dinero porque él mismo es quien lo crea, y puede crear tanto como quiera, por lo que no tiene ninguna necesidad de pedírselo a nadie. Por ejemplo, Reino Unido no necesita en absoluto pedir prestadas libras, ya que las puede crear. De hecho, cuando las pide prestadas (y ahora veremos por qué lo hace), las libras que utilizan los inversores para comprar bonos públicos del Reino Unido fueron creadas en su día por el propio

Estado británico. Animo al lector a que piense sobre ello. ¿De dónde si no han salido las libras cuando solo las puede crear el Estado británico? Es muy disparatado pensar que las libras nacieron de la nada y se colocaron ellas solitas en los bolsillos de los inversores, como infelizmente creen los economistas liberales y todos los que se han creído sus mentiras.

Pero los Estados soberanos también se endeudan. ¿Por qué lo hacen si no tienen ninguna necesidad? William Mitchell nos da la respuesta:[7] porque han mantenido por costumbre el mismo procedimiento que utilizaban antes de 1971, cuando sí era necesario endeudarse porque no podían crear dinero de forma ilimitada (ya que tenían que respaldar el dinero en dólares o en oro). La venta de bonos públicos que hoy día realizan los Estados soberanos no es más que un vestigio del sistema monetario internacional que regía antes de 1971. Lo cierto es que ninguno de ellos tiene la necesidad de emitir bonos.

Precisamente por todo esto, es absurdo creer que los Estados con soberanía monetaria puedan ser insolventes. Un agente económico insolvente es aquel que no puede pagar sus deudas. Pero un Estado soberano siempre podrá pagar las deudas que estén nominadas en el dinero que crea. Es como si el casino pidiera prestada una ficha a un cliente, luego este le exigiese su devolución, y el casino dijese que no puede devolverle la ficha. Sería completamente descabellado, porque el casino puede crear tantas fichas como quiera y pagar con ellas su deuda. Lo mismo ocurre con un Estado soberano: si, por ejemplo, un inversor le exige al Estado británico que le devuelva la cantidad de libras que le prestó, el Estado no tiene más que crear nuevas libras y saldar su deuda. Es decir, si el Estado se lo propone, siempre puede pagar todas las deudas que tenga reconocidas en libras. Y matizo lo de «si se lo propone», porque puede ocurrir que no lo haga aunque pueda. Lo que he descrito hasta ahora es lo que técnicamente puede hacer el Estado soberano, pero hay que tener en cuenta que los Estados se rigen por leyes que redactan los legisladores y decisiones políticas que toman los gobernantes, de forma que los primeros podrían redactar una ley que impidiese al Estado crear dinero para saldar deudas, y/o los segundos podrían decidir que dicho movimiento no se llevará a cabo. En este caso, estas personas estarían atando las manos del Estado,

porque un Estado soberano puede evitar la insolvencia siempre que quiera. Otra cosa es que los legisladores y/o los gobernantes decidan absurdamente que no la evite.[8]

Ahora bien, hay que tener en cuenta que permanecer solvente de esta forma (creando dinero para devolver las deudas) puede tener ciertas repercusiones indeseadas, como abordaremos en el siguiente capítulo, pero eso no afecta a la afirmación que estoy sosteniendo: un Estado soberano puede, siempre que quiera, pagar todas sus deudas denominadas en el dinero que crea. El país correspondiente podrá desestabilizarse económicamente, registrar una inflación descontrolada, un desempleo masivo o incluso entrar en guerra, pero lo afirmado se seguirá cumpliendo: el Estado soberano puede pagar todas sus deudas.

No obstante, lo que suelen hacer los Estados con soberanía monetaria no es tanto crear dinero para pagar la deuda sino volver a vender bonos públicos y endeudarse de nuevo para saldar deudas antiguas. Pero esto no supone ningún problema: lo único que ocurre es que el Estado pasa de deberle dinero a un agente económico a debérselo a otro (o al mismo). Por el camino, el volumen de deuda aumenta debido a los intereses, pero no pasa nada porque no se pone en riesgo la insolvencia del Estado, ya que puede recurrir siempre a crear dinero para devolver deuda. Lo que nos cuentan los libros de economía que se estudian en las facultades es que a mayor nivel de déficit y deuda pública, mayor riesgo de insolvencia y, por lo tanto, mayor será el tipo de interés que exigirán los inversores como compensación por ese riesgo. Pero esto es absolutamente falso y cualquier vistazo a la realidad sirve para comprobarlo.

En primer lugar, si un Estado tiene soberanía monetaria puede evitar la insolvencia siempre que quiera, por lo que el riesgo de insolvencia es nulo. En segundo lugar, los tipos de interés de los bonos públicos no los marcan los inversores, sino el Estado a través de su banco central. La cuestión es tan sencilla como lo siguiente: el Estado pone bonos públicos a la venta y luego los inversores dan una oferta de tipo de interés; si estos tipos son razonables y reducidos, el Estado venderá los bonos; si no lo son, no los venderá, ¡porque no lo necesita! Siempre puede recurrir a crear nuevo dinero para cubrir el gasto público que sea. Y como los inversores desean

comprar bonos porque es su forma de ganar dinero (hay negocios que solo se dedican a esto), preferirán comprar bonos a un tipo de interés reducido que no comprar bonos, porque prefieren ganar algo de dinero a no ganar nada. Esto hace que sean los Estados con soberanía monetaria los que tengan la sartén por el mango a la hora de establecer los tipos de interés de los bonos públicos.

El ejemplo paradigmático de todo esto es Japón: tiene la deuda pública en porcentaje del PIB más elevada del planeta (del orden de 250 % sobre el PIB), lleva más de 20 años con déficits superiores al 5 % del PIB, y los tipos de interés siempre han sido muy reducidos, al contrario de lo que los estudiantes de economía tienen que afirmar en los exámenes para aprobar. Le sugiero al lector que, cada vez que hable de deuda pública con alguna persona que utilice los argumentos convencionales, saque el ejemplo de Japón, porque no sabrá qué responder. Hay muchísimos otros ejemplos, como Reino Unido, Australia, Estados Unidos, Canadá, etc., que experimentan volúmenes muy abultados de deuda y déficits públicos y al mismo tiempo tipos de interés reducidos.

Bien, pero ¿qué pasa con los Estados que no tienen soberanía monetaria? Pues que están a merced del organismo que crea el dinero que utilizan. Los Estados que pertenecen a un área monetaria más amplia, como España —que pertenece a la eurozona—, dependen de lo que haga su banco central, en este caso el Banco Central Europeo. Si el banco central correspondiente quiere, puede hacer exactamente lo mismo que el banco central de un Estado soberano y crear dinero para pagar las deudas del Estado miembro de la zona monetaria y evitar así siempre su insolvencia. Pero si no quiere por el motivo que sea, el Estado entonces sí podría caer en la insolvencia, ya que no tendría la posibilidad de crear dinero para devolver las deudas. En este caso, el Estado sí se verá sometido a las actuaciones y preferencias de los inversores que pueden prestarle dinero. Si estos le exigen tipos de interés altos (para compensar el riesgo de impago o por cualquier otro motivo), el Estado no podrá negarse porque necesita el dinero (no puede crearlo) y le costará mucho endeudarse, y si estos le exigen tipos de interés bajos, al Estado le costará poco endeudarse. En estos casos en los que el banco central mira para otro lado, sí se cumple la

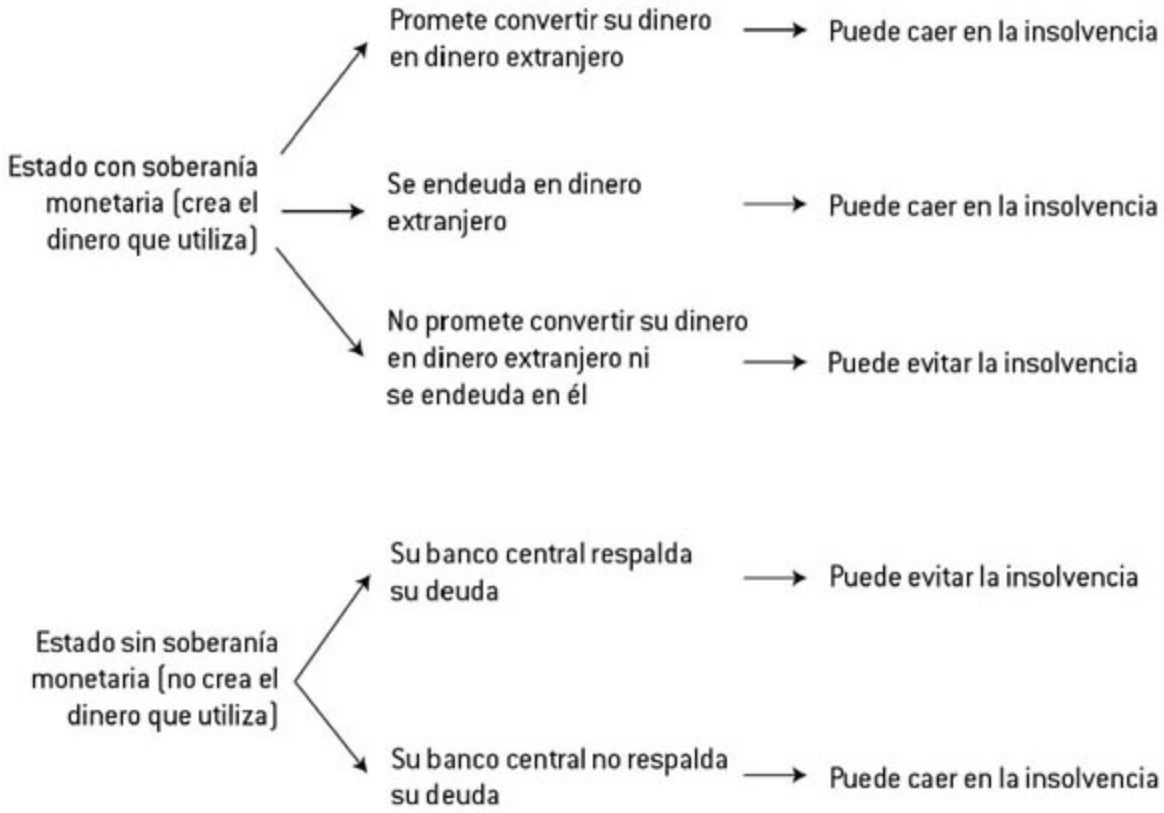
afirmación que se estudia en las universidades: el tipo de interés de los bonos públicos dependerá del nivel de déficit y volumen de deuda pública, pues será lo que fundamentalmente miren los inversores a la hora de exigir los tipos de interés. Pero es que el banco central no tiene por qué mirar para otro lado.

Aportemos evidencia empírica reciente. Desde el año 2009 hasta julio de 2012, los tipos de interés que exigían los inversores a la deuda pública española fueron muy elevados, y como el Banco Central Europeo no hizo nada para impedirlo, el Estado español (al igual que otros) no tuvo más remedio que vender bonos a esos tipos tan elevados y con la prima de riesgo por las nubes. A partir de esa última fecha, el Banco Central Europeo decidió actuar (creando dinero y comprando bonos públicos españoles, entre otras cosas) y los tipos de interés se redujeron fuertemente. Esto demuestra lo que veníamos comentando: los bancos centrales tienen la capacidad de determinar el tipo de interés de los bonos públicos (y, por lo tanto, también la prima de riesgo). Les basta con crear el dinero que sea necesario para hacer tantas compras de bonos públicos como se requiera para que los tipos de interés disminuyan. Por lo tanto, cuando el tipo de interés y la prima de riesgo de un Estado aumentan, es responsabilidad del banco central que con su inacción lo permite.[9]

Por otro lado, los Estados que sí crean el dinero que utilizan pero que se comprometen a convertirlo en dinero extranjero (como Ecuador, El Salvador, Panamá, etc.), también corren el riesgo de caer en la insolvencia, ya que no pueden emplear el recurso de crear dinero ilimitadamente para pagar deuda porque correrían el riesgo de no poder cumplir su compromiso de conversión al no disponer de dinero oficial extranjero en cantidades ilimitadas. Por último y evidentemente, tampoco los Estados que, aun teniendo soberanía monetaria, se endeudan en dinero extranjero podrían recurrir a este mecanismo para evitar la insolvencia. Si, por ejemplo, el Reino Unido pidiese prestados dólares estadounidenses, luego no podría saldar la deuda creando libras.

En la figura 4 se presenta la casuística al respecto.

Figura 4. DIFERENTES SITUACIONES DE UN ESTADO EN RELACIÓN CON SU SOLVENCIA



La deuda pública se puede reducir registrando déficit público

En cualquier caso, hablemos de un Estado con soberanía monetaria o no, no es necesario que presente superávit público para reducir el endeudamiento, como la inmensa mayoría de las personas piensa. Veamos por qué digo esto.

Cuando uno se pone a comprobar si el cuerpo de una persona está más estilizado que el de otra no debería fijarse exclusivamente en la cantidad de kilogramos que pesa cada una de ellas, sino que debería mirar también cuánto miden. El cuerpo de una persona de 80 kilogramos no tiene por qué ser menos esbelto que el de otra que pese 50 kilos, ya que la primera puede ser muchísimo más alta que la segunda.

Ocurre exactamente lo mismo cuando uno se pone a comprobar si un Estado está en mejor o peor situación de endeudamiento que otro. Estaremos todos de acuerdo en que, aunque Estados Unidos tenga una deuda pública muchísimo más elevada que Haití, no sería justo concluir que el primer Estado está en peor situación que el segundo en términos de

endeudamiento. La razón estriba en que la economía de Estados Unidos es 2.000 veces más grande que la de Haití, por lo que es normal que su endeudamiento también sea mayor, ya que también es mayor su capacidad para pagar la deuda. Comparar montantes totales de deuda no nos es útil para saber qué Estado está en mejor situación (al igual que comparar pesos no nos es útil para saber qué cuerpo es más esbelto), sino que habrá que relativizar esas cantidades de deuda con la capacidad que cada uno de ellos tiene para ir pagando (al igual que se comparan los pesos de personas con la capacidad de cada cuerpo para distribuirlo por toda su altura).

La capacidad de pago de cada Estado no soberano depende del tamaño de su economía: cuanto más rica (grande) sea la economía, más capacidad de pago tendrá, y viceversa.[10] En el mundo académico, el tamaño de las economías se mide con el producto interior bruto (PIB),[11] y el indicador que se utiliza para comparar países por su nivel de deuda es el de «deuda pública sobre el PIB». Este indicador, evidentemente, dependerá del nivel de deuda pública pero también del nivel del PIB, y ambas magnitudes cambian a lo largo del tiempo.

Si la deuda no cambia y el PIB aumenta, el porcentaje de deuda sobre el PIB disminuirá. Según nuestro ejemplo, sería como si una persona mantuviese su peso pero creciera en altura, pasando a tener un cuerpo más estilizado. Pero también puede ocurrir que la deuda aumente y el PIB aumente en una intensidad mayor. En este caso, el porcentaje de deuda sobre el PIB también habría disminuido a pesar de que el volumen total de deuda habría aumentado. De acuerdo con nuestro ejemplo, sería como si una persona hubiese aumentado su peso pero hubiera ganado todavía más en altura, estilizando por lo tanto su cuerpo a pesar de haber ganado más peso. En definitiva, un Estado puede disminuir su ratio de deuda pública sobre el PIB incluso aunque esté aumentando el volumen total de deuda pública (es decir, aunque esté registrando déficit público), de la misma forma que una persona puede aumentar su esbeltez incluso aunque esté ganando peso. La clave residirá en que el PIB aumente a mayor ritmo del que aumenta la deuda (en el ejemplo, la clave residiría en que la altura aumentase a mayor ritmo que el peso).

¿Y qué formas existen para aumentar el PIB a mayor ritmo que el déficit? Pues hay muchas, pero algunas de ellas tienen que ver precisamente con la presencia de déficit público. Vamos a verlo enseguida.

El gasto pone en marcha la actividad económica

En términos académicos, el producto interior bruto se define como el «valor monetario de todos los bienes y servicios producidos por un país durante un período determinado».[12] A decir verdad, lo que mide el PIB no es tanto lo que se produce sino lo que se vende una vez ha sido producido, puesto que hay bienes que se producen pero que luego no se venden (normalmente por falta de compradores y/o por la obsolescencia o caducidad del producto, que es luego desechado). En otras palabras, el PIB mide todas las compraventas que se producen en un territorio. Y toda compraventa implica de manera obligatoria a dos partes: la vendedora y la compradora. La compradora gasta y la vendedora ingresa. El gasto del comprador es siempre necesariamente igual al ingreso del vendedor; no puede ser de otra forma. Si yo le compro al frutero una manzana por valor de 1 euro, yo estaré gastando 1 euro y el frutero estará ingresando 1 euro. Lo que una parte gasta lo ingresa la otra, porque el dinero no desaparece en la transacción. A veces utilizamos expresiones que pueden ser confusas al respecto, como aquella que dice: «El Estado ha tirado el dinero a la basura» haciendo referencia a un gasto absurdo o desproporcionado. Esto puede tener sentido desde el punto de vista del que gasta, ya que está gastando dinero absurdamente y entonces le puede dar la sensación de que está tirando el dinero por el desagüe. Pero la realidad es que el dinero no acaba en el desagüe ni desaparece, sino que pasa a los bolsillos de la parte que ingresa. Por eso un gasto absurdo o disparatado de alguien puede no tener utilidad para él o ella, pero sí para la parte que recibe ese dinero. Todo lo que gasta un agente económico lo ingresa otro. No hay otra posibilidad.

De ahí que haya dos formas fundamentales para calcular el PIB, la que se centra en los gastos y la que se centra en los ingresos. Si uno suma todos los gastos que se producen en un país durante un tiempo, obtendrá exactamente la misma cantidad que si sumase todos los ingresos que se

producen en el mismo país durante el mismo período de tiempo. El que calcule el PIB puede decidir si sumar todos los gastos o sumar todos los ingresos; da igual porque obtendrá el mismo resultado. Por eso el PIB es igual a la suma de todos los gastos, que es a su vez igual a la suma de todos los ingresos.

PIB = Gastos = Ingresos

Cuanto más se gaste (y, por lo tanto, más se ingrese), mayor será el PIB. Esto es un aspecto básico de la macroeconomía que desgraciadamente la inmensa mayoría de las personas parece desconocer, en especial los que emplean las tesis de la oferta que ya vimos en el capítulo 1. Otro importante asunto que tampoco se suele conocer es el siguiente: aunque se necesiten dos partes para llevar a cabo una transacción, una de las dos la debe iniciar. Es absurdo pensar que el deseo de gastar de una persona y de ingresar de otra surja al mismo tiempo. En realidad es la acción de uno de los implicados la que inicia y da lugar a la compraventa. Y este implicado es siempre el que gasta, y no el que ingresa. Veámoslo.

El que ingresa no puede lograr por su cuenta ganar dinero con una venta porque necesita que alguien comience el proceso. En cambio, el que gasta sí puede decidir por su cuenta si va a gastar dinero o no en la compra, porque incluso aunque no tenga suficiente dinero puede pedir un préstamo (¡o crear dinero!) y luego comprar el producto. Si el comprador no quiere gastar, no lo hará, y si quiere gastar, lo hará. Es decir, el comprador puede decidir por su cuenta si va a gastar o no. Sin embargo, con el vendedor no ocurre lo mismo: si el vendedor no quiere ingresar dinero, no lo hará; pero si quiere ingresar dinero necesitará a un comprador que desee gastar. El vendedor no puede decidir por su cuenta si va a ingresar dinero o no. En otras palabras, el que gasta es quien tiene la llave de la compraventa. Y como la compraventa es aquello que incrementa el PIB, deducimos que el estímulo a la actividad económica convencional (la que se mide en términos monetarios) viene en realidad de la mano de los que gastan, y no de los que ingresan.

En consecuencia, los agentes económicos que más gasten serán los que más impulsen el PIB, y los que menos gasten serán los que menos lo impulsen. Si, además, los agentes gastan más de lo que ellos mismos ingresan (registrando déficit) estarán aportando nuevos ingresos al resto de los actores económicos, porque ese exceso de gasto conlleva nuevos ingresos para otras partes. De igual forma, los que gasten menos de lo que ingresan (registrando superávit) estarán privando de nuevos ingresos al resto de los actores económicos, porque esa ausencia de gasto conlleva que otros actores económicos ingresen menos de lo que podrían ingresar. De ahí que deduzcamos lo siguiente: serán los agentes económicos que gasten más de lo que ingresan los que más contribuyan al estímulo económico generando nuevos ingresos para otras partes. Inversamente, los agentes económicos que ahorren (gasten menos de lo que ingresan) son los que menos contribuyen al estímulo económico al no generar nuevos ingresos para otras partes.

Ahora bien, no todos los actores económicos tienen las mismas facilidades para gastar y especialmente para gastar más de lo que ingresan. Para poder gastar se necesita dinero, y para poder gastar más de lo que se ingresa se necesita además tener solvencia (capacidad para pagar las deudas). El lector ya sabe gracias al capítulo 2 que las familias y las empresas utilizan el dinero que el Estado crea o el dinero que crean los bancos con el respaldo del Estado porque es el tipo de dinero que más alcance y potencia tiene de todos. El dinero que crean los agentes privados suele tener muy poco alcance y normalmente se hace depender del dinero oficial que crea el Estado. El lector también sabe ya gracias a este capítulo que aquellos que utilizan un dinero que no crean no pueden gastar más de lo que ingresan (endeudarse) ilimitadamente, mientras que los que utilizan un dinero que crean sí pueden hacerlo. Extraer una conclusión de todo ello es bastante sencillo: el agente económico que más facilidad tiene para gastar más de lo que ingresa (y por lo tanto para estimular el PIB) es el Estado que crea el dinero que utiliza (el que tiene soberanía monetaria).

Las familias y las empresas del país tomadas conjuntamente solo pueden tener más gastos que ingresos si toman dinero prestado del Estado o de agentes extranjeros. Este tipo de impulso a la economía puede darse,[13]

pero necesariamente ha de tener un final: el sector privado no puede endeudarse de manera ilimitada utilizando dinero que controla el Estado porque siempre llega un momento en el que debe dejar de endeudarse y priorizar el pago de la deuda (reduciendo su gasto en otras operaciones).[14] En cambio, si el Estado tiene soberanía monetaria (o, aun no teniéndola, su banco central decide respaldar su deuda) puede siempre gastar más de lo que ingresa y estimular así la actividad económica (recordemos que cada euro de déficit público es un euro que incrementa el ahorro del sector privado) cuando sea necesario hacerlo. Por lo tanto, la forma óptima de estimular la actividad económica cuando se necesite es mediante el déficit público, que genera ingresos para el sector privado y que puede hacerlo indefinidamente si el Estado crea el dinero que utiliza o si el banco central respalda su deuda.

Los economistas liberales o cualquiera que haya interiorizado sus tesis se echarán las manos a la cabeza tras leer lo que acabo de señalar. Pero eso es porque no comprenden adecuadamente cómo funcionan el dinero y el déficit público. Y para comprenderlo no hace falta demasiado, porque basta con echar la vista atrás para descubrir que registrar déficit público es lo normal y lo que siempre ha imperado a lo largo de toda la historia.

Registrar déficit público es usual y natural

En el imaginario colectivo prima la idea de que registrar superávit fiscal es positivo *per se* y que, por lo tanto, registrar déficit público es malo *per se*. Esto se debe a que se suele comparar la naturaleza de las finanzas de una familia o de una empresa con las de un Estado, demostrando así el enorme desconocimiento que se tiene sobre lo que implica verdaderamente que un Estado tenga superávit o déficit. La inmensa mayoría desconoce que los déficits públicos incrementan el gasto total de una economía incrementando así los ingresos del sector privado y estimulando la actividad económica. Tampoco saben que los superávits fiscales implican exactamente lo contrario: menos gasto total en una economía, menos ingresos para el sector privado y menos estímulo a la actividad económica.

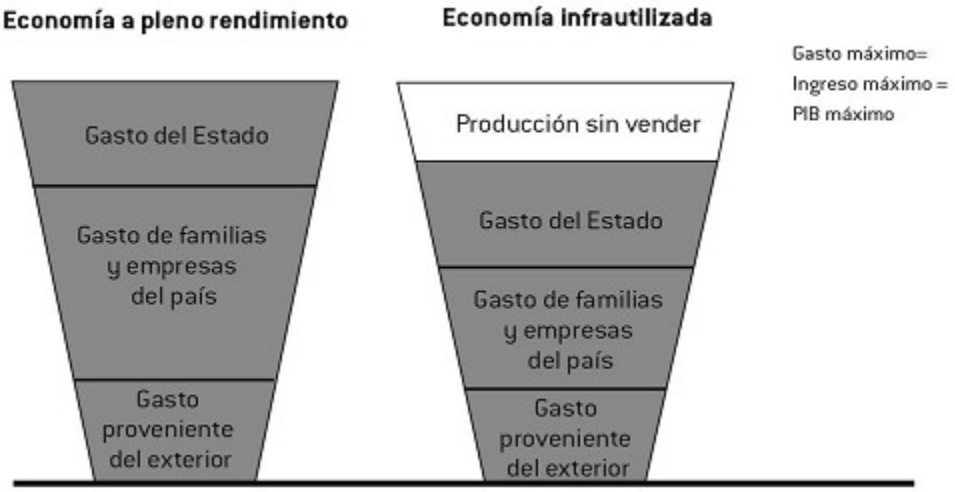
Precisamente por esto la existencia de déficits públicos ha sido siempre recurrente y natural, puesto que todas las economías del planeta tienden a fomentar en la medida de sus posibilidades su propio desarrollo, y una de las maneras de conseguirlo es incrementando el gasto total (y, por tanto, el ingreso total y el PIB) a través de esta herramienta fiscal. La siguiente constatación es palmaria al respecto: de las 187 economías que hay en el planeta, solo 26 (apenas el 14 %) registraron superávit fiscal en el año 2015; y una proporción aproximada se ha cumplido siempre en la historia. Esto ya nos insinúa que registrar superávits públicos es lo inusual. Además, la inmensa mayoría de estas economías con superávit fiscal lo lograron porque tienen abultados superávits externos; es decir, les llega mucho dinero —gasto— de otros países que incrementa su gasto total, estimulando la actividad económica hasta tal punto que hace innecesario estimularla vía déficit público. Para entender bien esto hay que tener en cuenta que el gasto total en una economía no puede incrementarse indefinidamente porque existe un nivel máximo, que es el nivel máximo de venta de que dispone esa economía. En otras palabras, en una economía no se puede gastar más allá de lo que puede estar a la venta. Si debido a las capacidades productivas de una economía se pueden poner a la venta tantos productos por valor de X cantidad, el gasto total de todos los agentes económicos no podrá superar esa cantidad sin provocar unos desequilibrios que analizaremos en el siguiente capítulo. En consecuencia, si el gasto proveniente de otros países y de los agentes económicos del sector privado llegan o se aproximan a la cantidad máxima X, no será necesario que el Estado aporte gasto adicional vía déficit público.

Por eso la inmensa mayoría de los países que en 2015 registraron superávit público lo hicieron porque recibieron mucho gasto del exterior debido a que son destacados exportadores de hidrocarburos (Qatar, Kuwait, Noruega, República Democrática del Congo, Uzbekistán, etc.), destacados exportadores de productos (Alemania, Islandia, Singapur, etc.) o paraísos fiscales (Tuvalu, San Cristóbal y Nieves, Palaos, Comoras, Timor Oriental, Micronesia, Seychelles, Islas Marshall, Luxemburgo, Lesoto, San Marino, Hong Kong, etc.).[15] Es decir, estos Estados pueden tener superávits públicos porque les llega tanto gasto del exterior que no es necesario que

haya gasto público adicional vía déficit público. El resto de los países, a los que no les llega gasto del exterior o no les llega mucho, necesitan incrementar su gasto total a través del déficit público y a través del déficit privado.

Utilizaré una metáfora para ilustrar mejor todo lo que estoy exponiendo. Cada economía es como un recipiente cuyo volumen viene determinado por la cantidad máxima de productos que la propia economía es capaz de producir y vender. Así, el recipiente de Estados Unidos sería muchísimo más voluminoso que el de Haití, por ejemplo. Cada uno de los recipientes se llena con líquido (gasto) proveniente de tres fuentes distintas: el extranjero, el sector privado (familias y empresas) y el Estado. La inyección de los tres líquidos en el recipiente puede ocupar todo su volumen, pero puede también no hacerlo e incluso sobrepasarlo. Si ocupa todo su volumen, la economía estaría a pleno rendimiento, es decir, todo ese gasto estaría comprando todos los productos que se pueden producir y poner a la venta; se estaría registrando el PIB máximo. Si la inyección de los tres líquidos es insuficiente para ocupar todo el volumen, la economía quedaría infrautilizada porque no se estarían comprando todos los productos que se pueden producir y poner a la venta; se estaría registrando un PIB inferior al que podría registrarse. En la figura 5 quedan representadas ambas situaciones.

Figura 5. ECONOMÍA A PLENO RENDIMIENTO Y ECONOMÍA INFRAUTILIZADA



Evidentemente, el espacio que ocupe un líquido no lo va a poder ocupar otro (no se puede comprar dos veces el mismo producto en el mismo momento), pero sí pueden ocupar los espacios que queden vacíos (comprar otros productos que no hayan sido vendidos). Existe un vínculo entre los tres diferentes tipos de gasto, y sus características no son iguales ni mucho menos. Esto se debe fundamentalmente al propio instinto de supervivencia de las economías, que hacen todo lo posible para que haya siempre un nivel mínimo de gasto total, de forma que si falla o colapsa la provisión de uno de ellos, termina apareciendo un nuevo flujo de otro para compensar en cierta medida el vacío. Pero hay una determinada jerarquía en la afluencia de los tres tipos de gasto debido a la naturaleza y características de las economías capitalistas modernas.

El tipo de gasto más estable y menos controlable de los tres es el que proviene del exterior. Esto es así porque depende de innumerables factores como la cantidad y variedad de bienes y servicios que produzcamos en nuestra economía, los servicios turísticos que podamos ofrecer, la capacidad de compra que tengan los agentes económicos extranjeros, los flujos migratorios, etc. Todas estas características son bastante estables porque no cambian mucho en poco tiempo, y además provocan que este tipo de gasto no sea controlable (o no fácilmente) por las autoridades públicas. En otras palabras, el volumen de gasto proveniente del exterior no cambia mucho de un año para otro y, además, ni el Estado ni el sector privado nacional pueden hacer mucho para cambiar las cosas a corto plazo.

En cambio, el gasto que realizan las familias y las empresas del país es más volátil, aunque igual de poco controlable por las autoridades públicas que el gasto proveniente del exterior. Es más volátil porque depende de las estrategias de inversión de las empresas y de las estrategias de compra de las familias, que a su vez están muy influidas por el propio ciclo económico:[16] cuando hay bonanza económica, las familias y las empresas gastan mucho, y lo contrario ocurre cuando hay recesión o estancamiento económico. Y es poco controlable por las autoridades públicas porque estas no tienen forma de obligar a gastar más o menos a las empresas y a las familias, aunque puedan actuar para influir algo sobre su comportamiento (otorgando incentivos a determinadas compras, imponiendo tributos que

reducen su capacidad de consumo, etc.). Además, es evidente que cuanto más gasto provenga del exterior, más capacidad de gasto tendrán las familias y las empresas del interior (puesto que el gasto que proviene del exterior incrementa los ingresos del sector privado interno).

Por último, el gasto del Estado es también muy volátil pero —evidentemente— muy controlable por parte de las autoridades públicas, ya que tienen un amplio margen para decidir cuánto gastar en la economía (de hecho, los Estados con soberanía monetaria tienen un margen ilimitado, ya que pueden comprar todo lo que esté a la venta en el dinero que ellos crean). Debido a ello, el gasto del Estado funciona siempre como gasto compensatorio de los otros dos: cuando hay poco gasto proveniente del exterior y/o las familias y las empresas nacionales gastan poco, el Estado incrementa siempre su gasto para compensar ese nivel insuficiente de gasto total; y cuando hay mucho gasto proveniente del exterior y/o las familias y las empresas nacionales gastan mucho, el Estado reduce siempre su gasto para compensar ese nivel abultado de gasto total (por eso la mayoría de los países que tienen superávit público son aquellos que reciben un fuerte gasto del exterior). Y buena parte de este mecanismo compensatorio se lleva a cabo de forma automática a través de lo que se conoce como «estabilizadores automáticos», conformados por las prestaciones por desempleo y otro tipo de ayudas sociales. Es decir, en una situación de bonanza económica hay poco desempleo y pocas familias y empresas necesitan ayudas públicas, por lo que el Estado no gasta mucho dinero en este tipo de cosas, mientras que en una situación de crisis o estancamiento hay mucho desempleo y son numerosas las familias y las empresas que necesitan ayudas públicas; ergo, el Estado aumenta su gasto en este tipo de partidas. Por otro lado, los tributos del Estado también actúan como mecanismos compensatorios del gasto de las familias y de las empresas: cuando estas gastan mucho, pagan más impuestos, lo que impide que su capacidad de gasto se dispare, y cuando gastan poco, pagan menos impuestos, lo que impide que su capacidad de gasto se hunda.

Precisamente por esto último los déficits públicos de los países se dispararon a partir de la gran crisis económica del año 2008, porque fue una forma de compensar la caída del gasto que se produjo por parte de la

mayoría de las empresas y de las familias de todo el planeta. Cuando el gasto exterior y el gasto privado son insuficientes para rellenar todo el recipiente de la economía y alcanzar el PIB potencial, se incrementa el gasto público para intentar compensar la situación, ya que es el tipo de gasto más controlable. Y destaco lo de intentar porque solo por el hecho de que aumente el déficit público no quiere decir que se rellene todo el recipiente de la economía, ya que podría necesitarse todavía más cantidad de gasto para poder hacerlo. De ahí que haya economistas de elevado prestigio (asociados a la conocida como Teoría Monetaria Moderna) que reclaman para los países de la eurozona más gasto público aunque ello conlleve elevados niveles de déficit público. La clave está en entender que el déficit público no es más que una herramienta política, consistente en meras anotaciones contables, que debe incrementarse cuando el nivel de gasto total es inferior al que necesita la economía para funcionar a pleno rendimiento, y que debe reducirse cuando el nivel de gasto total sea demasiado elevado.[17] Por eso el déficit público no es malo ni bueno *per se*; a veces será positivo que haya mucho déficit público, y a veces será negativo.

Por lo tanto, resulta absolutamente absurdo y contraproducente exigirle a un Estado de cualquier país que registre superávit fiscal o que su déficit público sea reducido sin tener en cuenta el nivel de gasto agregado que está experimentando.

La absurda regla de limitación del déficit público

En el apogeo de la crisis de la eurozona, el periódico *Le Parisien* entrevistó a Guy Abeille,[18] un alto funcionario del Ministerio de Finanzas de Francia a quien se atribuye idear el objetivo de déficit público del 3 % del PIB que todos los Estados miembros de la eurozona deben respetar bajo pena de ser sancionados. Las declaraciones del señor Abeille fueron impactantes:

> Nosotros decidimos esa cifra en menos de una hora. Fue escrita en la esquina de una mesa, sin ninguna reflexión teórica. Fue una noche de mayo de 1981. El director del presupuesto, Pierre Bilger, nos reunió y nos dijo que el presidente Mitterrand quería que ideásemos rápidamente una regla sencilla, que pareciese provenir de un economista y que sirviese para

> frenar a los ministros que pedían más dinero para sus ministerios. Necesitábamos algo simple. Al principio pensamos en el 2 % del PIB, que era un número redondo y fácil. Pero enseguida desechamos la idea porque respetar un 2 % de déficit es imposible. Esto nos metió demasiada presión. Yo propuse: ¿3%? Es un buen número, un número que ha sido muy utilizado durante la historia, algo que hace pensar en la Trinidad.
>
> Mitterrand quería una regla; nosotros se la dimos.

Y así es como, en menos tiempo de lo que se tarda en preparar un guiso y sin ninguna reflexión teórica, se ideó el objetivo de déficit público que utilizan siempre como excusa los gobernantes europeos para aumentar impuestos (normalmente injustos) y reducir el gasto en educación, sanidad, pensiones, desempleo, etc.

Llegados a este punto, el lector está plenamente capacitado para impugnar esa absurda regla del tope de déficit público. El motivo principal es que no existe ningún motivo académico-científico-técnico serio que lleve a pensar que los Estados tengan que mantener siempre un déficit público por debajo del 3 % del PIB (y mucho menos presentar superávit, como últimamente se atreve a exigir la Unión Europea). Exigir eso es una absoluta locura, porque no atiende a las necesidades de gasto total que tiene una economía para funcionar a pleno rendimiento. Si el gasto exterior y el gasto privado de una economía son muy bajos, lo que se necesita es precisamente compensarlos con un gasto público elevado, aunque se registren déficits elevados. Limitar el déficit al 3 % del PIB supone cercenar las posibilidades de estimular la actividad económica a través del gasto y, en consecuencia, provocar un notable daño social a la población. Los países que sí disfruten de gasto exterior y gasto privado elevados podrán permitirse el lujo de no estimular más el gasto vía déficit público (como le ocurre a Alemania, por ejemplo). Pero la clave reside en entender que no tiene sentido ponerle el mismo traje a economías que tienen tallas muy diferentes. La regla ideal a la que tendría que atenerse un Estado a la hora de fijar su déficit público debe tener en cuenta la cantidad de gasto exterior y privado, así como el nivel máximo de gasto al que su economía puede llegar.

Además, hay otra cuestión importantísima que no suelen tener en cuenta los diseñadores y defensores de este tipo de reglas fiscales: el déficit público no se puede controlar. Es decir, un Gobierno puede decidir

aumentar o disminuir tanto el gasto como los impuestos, pero el resultado de esas medidas depende de un haz de interinfluencias enorme que escapan al control del propio Gobierno y que desemboca siempre en un resultado desconocido. Quienes creen que el Estado o cualquier administración pública puede controlar su saldo presupuestario caen en la falacia de la falsa analogía entre una empresa o una familia y una administración pública.

Por ejemplo, una familia cualquiera puede ahorrar más dinero si consume menos, porque esta decisión no afectará a sus ingresos. Si esta unidad familiar obtiene sus ingresos en una tienda de muebles y decide gastar menos dinero en el supermercado, los ingresos permanecerán invariables y el consumo se reducirá. El resultado lógico es que estará ahorrando más dinero que antes. Pero con el sector público no ocurre igual porque —a diferencia de la unidad familiar— su decisión de consumir menos sí afecta a sus ingresos. Cuando el sector público reduce su consumo, lo que está haciendo es pagar menos a los empleados públicos, dar menos dinero a los parados, facilitar menos ayudas a familias con pocos ingresos (en materia de educación, sanidad, prestaciones sociales, investigación...), entregar menos subvenciones a empresas, etc. Es decir, se traduce en menos ingresos para el sector privado porque cada euro de gasto público es un euro que ingresa el sector privado. Y todo ello se traduce finalmente en menor actividad económica porque estos sujetos tendrán luego menos poder adquisitivo y, por lo tanto, consumirán e invertirán menos. Puesto que los ingresos del sector público dependen de la actividad económica (a través de los impuestos), el resultado lógico será que el sector público recaudará menos que antes.

La falacia de la falsa analogía también aparece en el caso de los ingresos, y no solo del consumo. Una familia cualquiera puede lograr mayor ahorro si, consumiendo lo mismo, trabaja más tiempo para ingresar más dinero. En nuestro ejemplo de la tienda de muebles, la decisión de dedicar más horas al puesto de trabajo conllevará probablemente un aumento de los ingresos. O, si por alguna razón el aumento de ingresos no se materializara en la tienda, algún miembro de la familia siempre podría buscar un nuevo trabajo en otro sitio (recordará el lector que recibir un ingreso es más difícil que efectuar un gasto porque la llave de la

compraventa la tiene el gastador). Si esta unidad familiar comienza a trabajar más y decide gastar el mismo dinero que antes, los ingresos aumentarán y el consumo permanecerá invariable. El resultado lógico es que estará ahorrando más dinero que antes. Pero al sector público lograr un aumento de sus ingresos le cuesta incluso más que a la unidad familiar. La principal forma de obtener más ingresos es incrementando los impuestos, pero el mero hecho de hacerlo no conlleva necesariamente un aumento de la recaudación. La subida de un impuesto puede tener como consecuencia una reducción del consumo (si aumenta mucho el IVA u otros impuestos al consumo) o de la inversión (si aumenta mucho el impuesto de sociedades u otros impuestos a la inversión). Y si el consumo y la inversión disminuyen, la actividad económica será menor y, por lo tanto, el sector público puede que incluso recaude menos que antes (si el sector privado gasta menos, el sector público ingresa menos).

Por eso hablamos de la falacia de la falsa analogía: la naturaleza del sector público es muy diferente de la naturaleza de la unidad familiar. Esto hace que para comportamientos similares se obtengan resultados muy diferentes. Por eso los gobiernos fracasan tanto a la hora de cumplir los absurdos topes de déficit públicos: porque no los controlan. Pero lo peor es que en el intento de reducir el déficit público recortando en gasto público lo que se provoca es justo el efecto contrario al deseado: menores ingresos del sector privado y, por lo tanto, menor recaudación impositiva, lo que afecta de forma negativa al saldo presupuestario. Es triste e indignante que algo tan sencillo de comprender sea ignorado —consciente o inconscientemente — por aquellas personas que más influyen en la opinión de la mayoría de la población y en su bienestar. Por ejemplo, el ministro de Hacienda Cristóbal Montoro; no hay más que ver sus declaraciones y sus actuaciones para confirmar que no entiende el vínculo entre el saldo presupuestario público y el privado. En mi caso, además, tuve la oportunidad de mantener una reunión con él y su equipo y constatar del todo su desconocimiento sobre el tema. En un momento de la reunión, el ministro afirmó lo siguiente: «Pues no, en ninguno de estos años he conseguido cumplir el tope de déficit público, y mira que lo he intentado, ¿eh? Pero no lo he logrado. Eso sí: he hecho lo que he podido». Esta declaración demuestra dos cosas: que el

déficit público resultante no es controlado por el Gobierno correspondiente, y que el ministro no tiene ni idea de cómo funciona el vínculo entre el saldo del sector público y el del privado.

Las reglas de déficit y deuda responden a un proyecto ideológico

Son inadmisibles las excusas que se suelen emplear para defender la limitación del déficit público a niveles fijos en el tiempo. La típica excusa de que «no hay suficiente dinero» ya sabe el lector cómo refutarla: el dinero es una forma de medir los compromisos y, como invención abstracta del ser humano, es ilimitada; y aunque el Estado no tenga soberanía monetaria basta con que el banco central correspondiente esté dispuesto a respaldar la deuda pública que se vaya generando. Aquella otra que reza que «el déficit público resta ahorro a las familias y a las empresas y perjudica la economía» también es fácilmente refutable: si el Estado tiene soberanía monetaria, puede gastar dinero sin necesidad de recaudarlo de los bolsillos de familias y empresas, y si no tiene soberanía monetaria —o aun teniéndola vende bonos públicos—, el inversor no ve reducir su ahorro sino que simplemente cambia su composición al mismo tiempo que cada euro gastado por el Estado es un euro que ingresa algún agente del sector privado; ergo, el déficit público incrementa el ahorro privado. Y no olvidemos que los déficits públicos de hoy no tienen por qué implicar mayores impuestos en el futuro.

Todas estas excusas se basan en los mitos económicos ampliamente extendidos sobre la naturaleza del dinero y del déficit público. Esta pésima interpretación de la realidad económica no es casual; persigue un objetivo oculto: empujar a los gobernantes a que reduzcan el gasto público y con ello el tamaño del sector público. Cuanto menos gasto público haya en educación, sanidad y pensiones, por ejemplo, menor será el tamaño, alcance y calidad de estos servicios públicos y, por lo tanto, mayor será el margen que tendrán los empresarios privados para desarrollar sus negocios en educación, sanidad y pensiones. Si, por ejemplo, yo fuese el propietario de un hospital privado, me vendría genial que el Estado gastase cada vez

menos en la sanidad pública, ya que ello deterioraría el servicio público y animaría a muchos de sus usuarios a optar por mi servicio privado de salud esperando mayor calidad aunque sea a mayor precio.

Sin embargo, sabemos ya muy bien que el dinero que necesitan los clientes de la sanidad privada proviene en última instancia y necesariamente del Estado, ya sea a través del déficit público o del apoyo que da a los bancos privados para respaldar el dinero bancario creado a través de créditos. La élite económica y gobernante también lo sabe perfectamente; el problema es que ellos decidieron hace ya tiempo que nuestros modelos económicos deberían priorizar la inyección de dinero a través de dinero bancario y reducir al máximo la inyección de dinero vía déficit fiscal. Sin ir más lejos, la anécdota del alto funcionario francés de este capítulo marca un punto de inflexión en este asunto: hasta esa fecha, los Estados registraban importantes déficits fiscales y a menudo estos eran totalmente financiados con creación directa de dinero (lo que de forma convencional se denomina «monetización del déficit») y no con emisiones de bonos públicos; y a partir de entonces comienza a cobrar fuerza la idea de que los déficits fiscales deben ser mucho menores y de que, además, no deben ser monetizados, otorgando así un papel principal a los bancos a la hora de inyectar dinero, tanto a través de la creación de dinero bancario como a través de la gestión de la compra de bonos públicos. Utilizando como guía la figura 3 de este capítulo, se reduce y limita la parte izquierda (inyección de dinero vía déficit público) y se fortalece y prioriza la parte derecha (inyección de dinero vía préstamos), separando para ello lo máximo posible el espacio del banco central del espacio del Estado.

De hecho, el artículo 123 del Tratado Fundamental de la Unión Europea prohíbe de modo explícito que el Banco Central Europeo pueda financiar directamente a los Estados miembros de la eurozona. Si sumamos a esto la obligación de reducir el déficit público al 3 % del PIB a corto plazo y al 0 % a largo plazo, vemos claramente que el diseño de la eurozona está pensado para otorgar a las entidades financieras gran parte del poder a la hora de inyectar nuevo dinero en circulación. Pero se trata de una decisión política que responde a un proyecto ideológico, no a una inevitabilidad técnica por motivos científicos.

La fundamentación teórica que ofrecen quienes defienden este proyecto político sostiene que la creación de dinero bancario, al contrario de lo que ocurre con el dinero oficial del Estado, no es nociva para la economía porque los bancos solo crean dinero (solo dan crédito) cuando hay familias o empresas que han demostrado tener alguna perspectiva de consumo o inversión y además han demostrado que tienen suficiente capacidad económica para devolver el préstamo, al contrario de lo que ocurre con el dinero creado por el Estado, que se canaliza fiscalmente a través de mayores sueldos, prestaciones sociales, inversiones públicas, etc., acabando en los bolsillos de personas o empresas que pueden hacer un uso irresponsable y/o ineficiente del mismo. Según esta versión, todo el dinero bancario se estaría creando por una razón económica de peso: la intención por parte de una familia de consumir o de una empresa de invertir. En cambio, el dinero del Estado se estaría creando sin razón económica, sino exclusivamente política, pudiendo desembocar en un desastre económico como el de inflaciones galopantes.

Este alegato no es serio. Por un lado, la evidencia empírica ha demostrado que las familias y las empresas piden créditos para hacer cosas que no son en absoluto eficientes en términos económicos (ya no digamos en términos sociales o ecológicos), como por ejemplo comprar coches o casas que luego no pueden costearse, o construir edificios por doquier provocando burbujas que luego hacen colapsar la economía. Por otro lado, no todos los que reciben los créditos son solventes, como demostró la experiencia reciente de las hipotecas basura,[19] o de las empresas y las familias que tras la crisis han entrado en mora. Además, ahora que hay poco crédito, hay familias y empresas muy solventes pero que no están recibiendo créditos simplemente porque la aversión de los bancos al riesgo ha aumentado muchísimo. Salta a la vista que el criterio de la rentabilidad de los bancos como guía para crear dinero no es eficiente en términos económicos (quizá sí para los bancos, que cuando todo les falla, son rescatados por lo público, pero no para la economía en general).

Por último, y no menos importante, la creación de dinero por parte del Estado vía déficit público es solo una herramienta, y como tal puede utilizarse de una forma sensata o no (igual que un cuchillo se puede utilizar

para cocinar o para matar personas). Que el dinero sea creado por el Estado no es garantía de que se vaya a hacer correctamente, pero la virtud de este mecanismo es que no está restringido por el criterio de la rentabilidad económica y además es susceptible de incorporar procesos democráticos, criterios sociales, de género, de sostenibilidad medioambiental, de respeto a las minorías, etc. En ese caso, que la creación de dinero por parte del Estado sea un proceso más político que económico es su principal ventaja, no su defecto. Lo que ocurre es que ese mecanismo debe estar controlado democráticamente de manera adecuada para que no haya colectivos que se beneficien de él y para que los efectos sean lo más beneficiosos posible para la economía, la gente y el planeta.

Además, existe una diferencia crucial entre el dinero oficial y el bancario: el primero es entregado a un agente económico (a través de gasto público) sin necesidad de que este luego tenga que devolver el dinero,[20] mientras que el segundo es entregado como un préstamo y el agente económico queda obligado a devolver el dinero pasado un tiempo y además a pagar una cantidad extra por intereses. Imaginemos que en una economía no hubiese dinero fiscal y solo hubiese dinero bancario (que es prácticamente el futuro al que quieren conducirnos los gobernantes europeos). En ese caso, la única manera de devolver los préstamos sería con dinero obtenido de otros nuevos préstamos, por lo que el recurso al crédito no solo sería eterno sino que sería cada vez mayor (debido a la necesidad de pagar los intereses de los préstamos). Y ya sabemos qué pasa cuando las familias y las empresas se endeudan cada vez más: que llega un momento en el que por una cosa u otra no pueden devolver el dinero. Por lo tanto, la creación de dinero bancario no puede ser ilimitada simplemente porque tampoco puede serlo el endeudamiento de la gente.

En consecuencia, el dinero oficial tiene mucha más solidez y fuerza que el dinero extraoficial, y esto permite que en realidad existan muchas menos restricciones en la creación de dinero oficial que en la creación de dinero extraoficial. Tanto los Estados como los agentes privados pueden crear tanto dinero como quieran, pero los Estados tienen mayor capacidad para lograr que su dinero sea aceptado, de forma que pueden crear mucho más dinero que los agentes económicos antes de que deje de ser aceptado.

Además, los bancos no pueden crear todo el dinero bancario que quieran, porque legalmente deben respaldar una parte con dinero oficial. Por otro lado, ya sabemos qué ocurre cuando los bancos se extralimitan creando dinero bancario: irrupción de crisis financieras.

Recapitulando

Es imprescindible que nos desprendamos de las mentiras y mitos que han contaminado nuestra mente cuando pensamos en cuestiones como el déficit público o la deuda pública. Repitámoslo hasta la saciedad: las finanzas del Estado (y especialmente las de un Estado con soberanía monetaria) no tienen nada que ver con las finanzas de una empresa o de una familia. El déficit de un Estado no significa que este esté «viviendo por encima de sus posibilidades», así como la deuda pública no es dinero que el Estado tenga que ingresar de algún modo para devolvérselo a quienes le prestaron el dinero.

El déficit público y la deuda pública son herramientas de política económica, y las herramientas pueden usarse para hacer cosas positivas o negativas. El recurso del Estado al déficit y a la deuda debe utilizarse cuando sea necesario, y ese momento es cuando en la economía haya menos gasto del que sería deseable, algo que suele ocurrir en situaciones de crisis, recesión y estancamiento: las empresas no se animan a invertir ni las familias a consumir tanto como sería óptimo para la actividad económica. Por lo tanto, esa ausencia de impulso económico debe corregirla el Estado a través del gasto público.

Puesto que el sector privado hoy día gasta menos de lo que permite la estructura productiva que tenemos, los ingresos y la producción son también inferiores a lo que podríamos permitirnos en la actualidad. De ahí que si queremos llegar al nivel óptimo tengamos que sumar al gasto privado y al externo el gasto público a través de déficits públicos.

¡Por eso desde la irrupción de la crisis internacional en 2007 los déficits y las deudas públicas de los países han aumentado tanto! Porque es un estímulo que necesita la economía y que no le está dando el sector privado. De ahí que debamos tener claro que no importa cuán altos sean el

déficit público o la deuda pública de un país, ya que no suponen más que simples anotaciones contables que conllevan creación de un dinero que no moviliza el sector privado. Precisamente la obsesión de la Unión Europea por reducir los déficits y las deudas públicas no hace sino reducir la cantidad de dinero que se gasta en una economía, y por lo tanto, lo único que consiguen es contraer la actividad económica. Y luego se extrañan de que la crisis esté durando tanto tiempo.

Vergüenza e indignación es lo que deberíamos sentir todos cuando observamos la obsesión de la Comisión Europea por que todos los países reduzcan el déficit público: vergüenza porque sus premisas y proclamas son falsas y equivocadas y las venden como verdades absolutas (y los grandes medios de comunicación se hacen eco de ellas sin verter un ápice de crítica); indignación porque detrás de estas exigencias de política económica se esconde el particular interés de reducir el tamaño del sector público todo lo posible a favor de aumentar el tamaño del sector privado, independientemente del coste social y ecológico que ello pueda conllevar.

¿Qué demonios hacemos recortando en pensiones, sanidad, educación, dependencia, salarios, desempleo, etc., para cumplir con esa maldita regla acientífica e improvisada por cuatro personas que obliga a reducir el déficit público? Estamos organizando nuestras sociedades de una forma absolutamente absurda, estamos viajando con una brújula trucada, y a pesar de ello, parece que muy pocos se dan cuenta.

4

DESMONTANDO LOS MITOS SOBRE LA INFLACIÓN

> [...] es verdad que desde el descubrimiento de las minas de América, la industria ha crecido en todos los países de Europa, excepto en aquellos que poseen las minas; y esto puede ser atribuido al aumento del oro y la plata, entre otras razones. Así pues, vemos que en un reino en el que empieza a entrar dinero en más cantidad que antes, todo cambia de aspecto. El trabajo y la industria reviven, los comerciantes se vuelven más emprendedores e incluso los agricultores realizan sus tareas con mayor atención y entusiasmo.
>
> DAVID HUME

Da igual qué formación o edad tenga mi interlocutor; siempre que le pregunto su opinión por las consecuencias de crear dinero, la respuesta es la misma: «Eso provoca inflación». Algunos lo explican con otras palabras: «El dinero pierde valor», «Aumentan los precios». Los más atrevidos llegan incluso a mencionar la hiperinflación. Muchos lo dicen con pleno convencimiento: «Está claro que es así». Otros lo dicen con la boca pequeña: «Se crea inflación, ¿no?», como si tuviesen esa idea en la cabeza pero no supiesen explicar por qué están diciendo lo que están diciendo, como si fuese un axioma incuestionable, una verdad con la que han nacido y que no necesita ninguna demostración ni explicación.

Estuve un tiempo preguntando a amigos y conocidos por las consecuencias de crear dinero, tanteando así la opinión generalizada al respecto. Y no falla; da igual que la persona en cuestión sea joven o anciana, economista o sin estudios avanzados, de ciencias o de letras, de ciudad o de pueblo; la idea que tienen es la misma: crear dinero es malo. Es impresionante lo extendida que está esta idea, y también la falta de crítica hacia ella. Porque poner en cuestión este axioma, aunque solo sea un poco,

supone de inmediato ser tachado de ignorante o de loco. Pero lo triste es que esta represalia no es normalmente el resultado de un razonamiento científico, mediante el cual se abandona una idea por ser incapaz de explicar la realidad, sino que suele ser más bien un procedimiento pasional: no se produce ninguna contrastación teórica ni empírica, solo se trata de una reacción visceral que tiende a desacreditar a quien cuestiona que la creación de dinero sea algo malo *per se*. Es prácticamente una cuestión de fanatismo y no una cuestión de ciencia.

A mí, este asunto me recuerda siempre a otra falsa creencia ampliamente extendida que se repite con convencimiento pleno. A veces le planteo a la gente lo siguiente: si tuvieses en una mano un kilo de paja, y en la otra un kilo de hierro, ¿qué te pesaría más? Cualquier interlocutor siempre me responde tajantemente (y por lo general con aires de superioridad, como si yo hubiese preguntado una chorrada): «¡Me pesarían lo mismo, hombre! Porque un kilo es un kilo, independientemente del material que sea». Pero lo cierto es que en la pregunta no hay suficiente información como para dar una respuesta correcta. El kilogramo es una medida de masa, y en la pregunta se habla de cuánto te pesa algo, que estaría evocando otra magnitud: la del resultado de todas las fuerzas que afectan a la cosa que se sujeta. La fuerza resultante sobre cualquier cosa depende fundamentalmente de su masa, de la gravedad que sufran en el lugar en el que se encuentren, y del fluido en el que estén inmersos. Si no hay fluido y están en la misma zona (por ejemplo, en la Luna), entonces un kilo de paja sí pesará lo mismo que un kilo de hierro. Pero si los materiales están, por ejemplo, en la Tierra, no pesarán igual, porque el fluido (atmósfera) afecta de forma diferente al peso de cada uno en función de su densidad (empuje de Arquímedes), haciendo que el kilo de hierro pese un poco más (aproximadamente un 1 %) que el kilo de paja porque el aire empuja más hacia arriba a la paja que al hierro. Si alguien no lo ve, que se pregunte qué le pesaría más en caso de sujetar los siguientes elementos (en el planeta Tierra): un kilo de hierro o un kilo de helio.

Sin embargo, mientras no demos la explicación completa nos encontraremos a mucha gente defendiendo a capa y espada que un kilo de paja pesa lo mismo que un kilo de hierro. Pero esto es porque nos lo

enseñaron así en los primeros años de educación básica, y desde entonces interiorizamos esa enseñanza simplificada como una verdad incuestionable, sin imaginarnos que el asunto es más complejo de lo que nos contaron, de forma que nos llevamos las manos a la cabeza cuando alguien pone en cuestión esa verdad. Lo que decía: fanatismo disfrazado de ciencia. Lo mismo que ocurre hoy día con la inflación.

Desgraciadamente, yo también contribuí a esta forma de fanatismo en cierta manera, antes de comenzar mis estudios de economía y, sobre todo, mientras los realizaba en la Universidad de Málaga. Todavía recuerdo con nitidez cómo, siendo yo muy jovencito, pregunté a mi padre —profesor de geografía e historia en un instituto público— por qué las pesetas de su época tenían más valor que las de la mía. No entendía por qué él, de joven, podía comprar con 1.000 pesetas muchas más cosas que yo. Su respuesta no fue muy completa, ya que al fin y al cabo él no tenía muchas nociones de economía y porque yo no necesitaba una respuesta compleja, pero vino a decirme dos cosas importantes. La primera fue que eso era normal en una economía, que el dinero siempre pierde valor con el paso del tiempo. La segunda fue que la pérdida del valor dependía sobre todo de la ley de la demanda y la oferta: «Se valora más lo que es más escaso, por eso los diamantes valen mucho, porque hay muy pocos, y por eso la arena no se valora, porque hay mucha. Ahora hay más pesetas que cuando yo tenía tu edad, y por eso valen menos que antes». Aunque no lo dijo explícitamente, la famosa idea estaba latente: si creas más dinero, este acabará perdiendo valor. El ejemplo de los diamantes y la arena era muy intuitivo, resultaba difícil no acabar convencido.

También recuerdo la primera vez que me hablaron del suceso que seguramente más ha contribuido a extender el axioma de marras por todas las cabezas de economistas y no economistas: la hiperinflación alemana de los años veinte. En la asignatura de Historia de educación secundaria, el profesor nos relató el horror que supuso para los alemanes de la época tener que enfrentarse a un incremento desorbitado y acelerado de los precios, y cómo, por ejemplo, para comprar una barra de pan tenían que utilizar ingentes cantidades de billetes. Aquel episodio conmovía a cualquiera, y era de agradecer que nos lo explicasen en clase de Historia. Otro asunto muy

diferente es que los profesores se animasen a identificar las causas (mejor dicho, a repetir lo que habían leído/oído) de ese brutal incremento de los precios: «El Estado alemán creó mucho dinero para poder pagar sus deudas y eso es lo que provocó la hiperinflación». Una aseveración muy intuitiva y que casa con el mantra convencional, pero que es falsa, tal y como veremos más adelante.

Más tarde, en mis años de formación de economista descubrí que la idea de que la creación de dinero generaba inflación era un tópico transversal a casi todas las asignaturas. Se trataba de una verdad incuestionable tan evidente que no necesitaba ningún tipo de explicación, porque las cosas de sentido común no tienen que demostrarse. De hecho, en cinco años de carrera solo escuché una explicación del fenómeno. El resto de las innumerables veces en que se repitió el tópico no vinieron acompañadas de ninguna aclaración ni justificación. Eso sí, la única explicación que me dieron me convenció.

Ocurrió en tercero de carrera en la asignatura de Política Económica. El profesor utilizó el famoso ejemplo del helicóptero del economista liberal Milton Friedman. Este venía a decir lo siguiente. Llega a una localidad un helicóptero que comienza a tirar billetes sin parar y todos los habitantes los recogen de forma que ven incrementar notablemente su capacidad adquisitiva. Cuando estas personas van a gastarse el dinero comprando productos, puesto que las tiendas se ven desbordadas por tanta demanda y tanto dinero, los vendedores deciden aumentar los precios de sus productos para aprovecharse de la situación. «Si la gente tiene más dinero que antes podrá permitirse pagar más por cada cosa», piensan. Esto extendido a toda la localidad tiene como resultado un incremento de la inflación (un aumento generalizado del nivel de precios). Como se puede ver, este ejemplo no es solo intuitivo y fácil de entender, sino que además ofrece una explicación mucho más realista y detallada del fenómeno que el ejemplo de los diamantes y la arena que se basa únicamente en una aplicación burda de la ley de la oferta y la demanda. ¡Por fin lo vi claro! Por fin creí entender los pasos que se producen entre crear dinero y que aumenten los precios. Esa

explicación sí me parecía sensata y acertada. Y lo era porque ponía el foco en lo verdaderamente importante: en los agentes que establecen los precios. Pero esto es algo que veremos más adelante.

Así que absorbí el ejemplo y comencé a utilizarlo yo también para explicar por qué la creación de dinero incrementaba los precios. Fui una víctima más de la pobreza analítica que impera en la teoría económica convencional. Una pieza más de un engranaje que ha difundido por doquier el falso mantra que nos concierne aquí.

Y así siguió siendo hasta que llegué al máster de Economía Internacional y Desarrollo de la Universidad Complutense de Madrid, donde, gracias al denso clima de espíritu crítico, al descubrimiento de nuevas visiones de la economía y al contacto con formidables pensadores heterodoxos muy despiertos, comencé a poner en cuestión muchas de mis antiguas creencias. Con respecto a la creación de dinero y a la inflación me fueron surgiendo muchas dudas. Por ejemplo, no entendía por qué si los bancos privados crean dinero cuando dan un préstamo, nadie dice ni escribe que eso crea inflación. Me resultaba demasiado sospechoso que la literatura convencional demonizara la creación de dinero cuando la realiza el Estado, pero no dijese ni mu cuando la llevan a cabo los bancos privados. También me resultaba desconcertante que las élites gobernantes europeas se mostrasen tan temerosas de la inflación cuando en países como Japón llevaban más de 20 años intentando sin éxito generar inflación. Asimismo me parecía bastante casualidad que en un mundo dominado por la élite financiera acreedora y rentista hubiese tanto empeño en evitar precisamente algo que perjudica a los acreedores rentistas y beneficia a los deudores: un notable nivel de inflación. Igualmente me llamaba demasiado la atención que la mejor época económica de la historia en cuestión de empleo y crecimiento económico fuese justo aquella en la que los Estados creaban dinero sin demasiadas cortapisas, mientras que los peores años estaban caracterizados por políticas de austeridad neoliberales que limitaban sin sentido la creación de dinero.

En fin, todas esas dudas y sospechas fueron creciendo con el tiempo, y junto con todo lo que veía a mi alrededor y todo lo que aprendía de autores como Keynes, Minsky, Sampedro, Mosler o Tymoigne, fui conformando

poco a poco mi propia visión de la inflación y su relación con la creación de dinero. Una visión que me permite impugnar con determinación muchas creencias muy extendidas en el sector académico y fuera de él, así como entender mejor cómo funciona el dinero y cuándo aparece o deja de aparecer la inflación. Paradójicamente ahora me dedico a refutar y a combatir las mismas aseveraciones que yo mismo contribuí a extender cuando fui víctima del mantra convencional. Y no es nada fácil, porque como venía diciendo antes, la mayoría de las personas (no solo los economistas) tienen grabado a fuego en su mente que la creación de dinero genera siempre inflación. Y como les parece algo tan evidente y tan de sentido común (aunque solo unos pocos sabrían explicar por qué supuestamente es así), miran con sorpresa y menosprecio a quien osa poner en tela de juicio ese axioma. Algo muy parecido a lo que le ocurre a cualquier persona que cuestiona que un kilo de hierro le pese a uno más que un kilo de paja (en el planeta Tierra), o a lo que le ocurrió a Nicolás Copérnico cuando osó decir que era la Tierra la que giraba alrededor del Sol y no al revés, como todo el mundo pensaba porque era lo evidente a los ojos.

Por todo ello, con el objetivo de rebatir ese falso mantra y ofrecer explicaciones alternativas más serias sobre la inflación y el dinero, en este capítulo abordaré poco a poco el tema de una forma lo suficientemente sencilla. Desprenderse de falsas aunque afianzadas creencias es más sencillo de lo que parece siempre que haya predisposición a ello.

La inflación no queda determinada por la cantidad de dinero que exista

Comenzaré por algo muy sencillo y que a muchos les resultará una obviedad (a otros no) para ir aumentando luego la complejidad del análisis. Hay muchísimas personas (normalmente no economistas) que creen que, solo por el hecho de crear dinero, los precios aumentan, y esta creencia se debe a que tienen en su mente ese primer ejemplo de la arena y los diamantes que mencionaba en la introducción de este capítulo y que alude a la ley de la oferta y la demanda: cuanta más cantidad de algo haya, menos

valorado será. Vamos a partir de esa premisa (aunque no la compartamos) para demostrar que ni siquiera así uno puede deducir que la inflación depende del volumen de dinero que haya en la economía.

Muchos de los que repiten el famoso mantra piensan que ese proceso es automático. Se crea dinero y, automáticamente, los precios aumentan. Vaya, debe ser cosa de magia, porque ni la física ni la ciencia económica podrían explicar tal cosa sin tener que aportar otros elementos y otros mecanismos. El ejemplo de la oferta y la demanda utilizando los diamantes y la arena viene a reflejar este proceso mágico: solo el hecho de que algo sea más cuantioso que antes ya hace que disminuya su valor; por lo tanto, si apareciesen más diamantes, estos verían descender su valor; si apareciese más dinero, este vería descender su valor. Pero a todas luces sabemos que, en cualquier caso, entre esos dos momentos (la aparición de algo y la disminución de su valor) necesariamente tiene que haber algo más. Utilicemos un ejemplo sencillo para explorar el asunto.

Si una persona decide introducir nuevos diamantes en una determinada localidad (porque los transporte desde otra región, por ejemplo), la cantidad total de diamantes en esa localidad aumentará, pero su valor no descenderá al menos hasta que la gente de esa localidad se dé cuenta de ello. Si esa persona no contase a nadie que ahora hay más diamantes, el valor (y también el precio) de los diamantes no se alteraría, como es evidente. La gente seguiría valorando los diamantes igual que antes, y también los intercambiarían al mismo precio que antes, porque sencillamente no sabrían que su cantidad total ha cambiado. En consecuencia, la mera aparición de nuevos diamantes no tiene por qué conllevar una disminución de su valor. Dependerá de si los agentes económicos se han enterado de que hay nuevos diamantes, porque ello es condición indispensable para que la gente comience a valorarlos menos. Por lo tanto, estamos diciendo que para que una cosa sea menos valorada solo por el hecho de que aumente su cantidad siempre tiene que ocurrir algo: que la gente se percate de que la cantidad ha aumentado. Todo esto es una absoluta obviedad, pero es importante tenerlo en cuenta para seguir el razonamiento que voy a presentar. Por muy obvio que sea, se suele olvidar cuando hablamos de dinero y no de diamantes.

Ahora imaginemos que esa persona quiere mostrarles a todos los habitantes de esa localidad que hay más diamantes que antes. La cuestión es que, aunque quisiese, no podría hacerlo. Esto es así porque en el mundo real no hay forma humana de comunicar algo a todo el mundo (y mucho menos en el mismo momento), y cualquier intento de hacer algo parecido sería además muy costoso y, por lo tanto, inusual. Esa persona podría ir gritándolo por las calles, publicándolo en todos los medios de propaganda, contándoselo a toda la gente, mandando correos a cada uno de los habitantes, etc., y aun así siempre quedaría gente que no lo sabe (no lo habrían oído en las calles, no lo habrían visto en ningún medio de propaganda, nadie se lo habría contado, no les habría llegado la carta o no la habrían abierto, etc.), y además unos se enterarían antes que otros. Ni siquiera aunque esa persona fuese el presidente del Gobierno del país más poderoso del planeta y quisiese comunicar la noticia en directo a través de todos los medios de televisión (como vemos en las películas de invasiones alienígenas) la información llegaría a todo el mundo, porque bastaría con que una sola persona de los 7.400 millones que somos estuviese de ruta por el campo o durmiendo para que ello no ocurriera (al menos en ese momento).

En ese caso, el valor de los diamantes solo habría descendido para quienes conocen la información, mientras que los despistados seguirían valorando igual los diamantes porque los considerarían tan escasos como antes. Nuestro personaje podría ir a vender sus diamantes a esas personas desinformadas y estas estarían dispuestas a pagar el mismo precio que antes, mientras que las personas informadas seguramente estarían dispuestas a pagar menos. En economía a esto se lo llama «información asimétrica»: no todo el mundo tiene la misma información.

De aquí deducimos lo siguiente: la divulgación de que hay nuevos diamantes no se produce para todo el mundo por igual ni en el mismo momento, de forma que el descenso de su valor depende de si la persona en cuestión conoce la información. En otras palabras: el valor de los diamantes no es igual para todo el mundo. En cada momento, cada persona tiene una información distinta sobre la cantidad de diamantes que hay y, por lo tanto, los valorará de forma diferente: los que no conozcan la existencia de los

nuevos diamantes seguirán valorándolos como antes, pero los que sí la conozcan los valorarán menos. No hay un valor universal para los diamantes.

Debe quedar claro que, aunque se pretenda, la difusión de la información no es ni automática ni instantánea ni universal, por lo que el valor de los diamantes dependería de si la persona que esté realizando la valoración tiene o no la información de la cantidad total de diamantes.

Ahora bien, podríamos argumentar legítimamente que la información sobre la existencia de nuevos diamantes tarde o temprano llegaría a todo —o a casi todo— el mundo. Pero ¿qué pasaría si la entrada de diamantes (y la salida) se diese en todo momento? ¿Y si, además, ello ocurriese de forma irregular, a veces experimentando un flujo de diamantes muy rápido y otras veces más lento?

En ese caso sería imposible que llegase el momento en el que todo el mundo tuviese exactamente la misma información. Para cuando la primera información le llegara a todo el mundo, ya se habría originado la segunda información y el proceso empezaría de cero. Y para cuando esta segunda información fuese conocida por todo el mundo, ya habría aparecido una tercera información y el proceso volvería a reiniciarse. Y así sucesivamente. Ante cambios constantes e irregulares en la cantidad total de los diamantes, no sería posible que en algún momento todo el mundo tuviese la misma información. En un instante determinado, unos sabrían una cosa y otros, otra, y otros, otra diferente a las dos anteriores, etc., porque el flujo de diamantes no cesaría ni tampoco el reinicio del proceso secuencial de los tres pasos. Da igual lo sistematizada y ordenada que pudiese estar esa información y el empeño que se pusiese en difundirla; esto sería imposible. Además, si el flujo de los diamantes es muy dinámico, la única forma de saber cuántos diamantes hay en cada momento sería acudiendo constantemente a la nueva información, algo del todo impracticable si ese flujo cambia cada minuto, por ejemplo.

De darse estas dos condiciones (entrada y salida irregular y rápida de diamantes en la localidad), cabe extraer una conclusión muy sencilla: es imposible que la gente sepa en todo momento cuántos diamantes hay y, por

lo tanto, es imposible que sepa qué valor tienen en todo momento porque su cantidad está cambiando incesantemente. Dicho de otra forma: el valor de los diamantes no sería constante, sino altamente variable.

En consecuencia, si con las puntualizaciones anotadas (información asimétrica y flujo irregular y rápido de diamantes en la localidad) sabemos que el valor de los diamantes no podría ser —según la propia premisa de la que partimos— universal ni constante, sino que necesariamente ha de ser particular y variable, podemos concluir que el valor que cada persona le confiera a los diamantes no se deduce de forma automática de la cantidad total de los mismos. La gente no puede darle un valor a los diamantes en función de su cantidad total porque no la conocen. En todo momento le estarían dando un valor determinado desconociendo cuántos diamantes hay realmente. Cuando estas personas intercambian diamantes, están estableciendo precios que no dependen automática ni directamente de la cantidad total de diamantes que haya, por la sencilla razón de que no conocen ese dato que está cambiando de manera constante.

En fin, toda esta larga exploración del asunto a través del ejemplo de los diamantes nos sirve para establecer una analogía con el dinero. Algo que cualquiera podría ir ya imaginando. Las consideraciones que hemos hecho en el ejemplo de los diamantes se cumplen a la perfección para el caso del dinero: este cambia su volumen total constantemente, y esta información no llega a la gente en el mismo momento ni de la misma forma. La cantidad total de dinero en una región determinada no deja de cambiar: cada vez que una entidad bancaria otorga un crédito, el volumen total de dinero aumenta, y viceversa (cada vez que una persona o una empresa devuelve un préstamo, el volumen total de dinero disminuye); cada vez que el Estado gasta por encima de lo que ingresa, el volumen total de dinero y gasto aumenta (y viceversa); cada vez que el banco central aumenta su balance, el volumen total de dinero aumenta (y viceversa); cada vez que a un país entra más dinero del que sale a través de distintas vías como las exportaciones o las remesas, el volumen total de dinero y gasto aumenta (y viceversa). Además, esto ocurre en lugares muy diferentes unos de otros, de modo que es completamente imposible saber cuánto dinero total hay en cada momento.

Animo al lector a que haga una prueba: ¿podría decirme cuánto dinero hay ahora mismo creado? ¿Y dentro de una hora? ¿A que no tiene ni idea? Entonces, ¿de dónde sale esa creencia tan extendida de que usted valora el dinero en función de la cantidad total que haya del mismo, y que, por lo tanto, valorará menos el dinero si este se creara de la nada? Como si usted supiese que ahora mismo se está creando X cantidad de dinero en otra parte del país. Inquietante.

Las autoridades monetarias suelen publicar periódicamente indicadores que tratan de cuantificar cuánto dinero hay en una región económica en concreto. Por ejemplo, el Banco Central Europeo publica para la zona euro lo que se conoce como agregados monetarios, un cálculo del dinero que hay en circulación. Pero esto no es suficiente para que tengamos una información exacta y detallada de la cantidad de dinero que hay en circulación, fundamentalmente por tres motivos. En primer lugar, aunque la cantidad de dinero cambia prácticamente a cada instante, la publicación de los indicadores monetarios no responde al mismo ritmo, sino que se realiza de forma periódica, en ocasiones mes a mes, por lo que no es útil para saber en cada momento cuánto dinero hay. En segundo lugar, la gente no se pone a mirar todo el rato el nivel del indicador publicado por la autoridad monetaria. En todo caso, eso lo hacen los profesionales especializados en cuestiones monetarias y financieras, y evidentemente son solo una pequeña minoría. Sería absurdo pensar que cuando una persona cualquiera va a realizar una transacción económica (vender una barra de pan, por ejemplo), primero ha mirado el indicador monetario para saber cuánto dinero hay en total y así dar a su producto el valor correspondiente. Esto suena absurdo, pero es lo que subyace al fin y al cabo en esa creencia tan extendida de que el valor del dinero depende de su cuantía. En tercer lugar, los indicadores monetarios no son exactos. Esto es así porque hay dinero que escapa al control de las autoridades: el dinero extraoficial. Por ejemplo, cuando un vendedor amigo nos fía dinero en su tienda (permite que nos llevemos un producto o que utilicemos un servicio simplemente dando nuestra palabra), nosotros estaríamos creando dinero, y evidentemente de ello no se enteran las autoridades monetarias y, por lo tanto, ese aumento de dinero no acaba reflejado en el indicador monetario.

Otro ejemplo: cuando una persona pierde una moneda al colarse por una alcantarilla, o cuando pierde un billete por combustión, por introducirlo en la lavadora o por el motivo que sea, la cantidad de dinero se reduce, pero las autoridades tampoco reflejarán esto en los agregados monetarios.

Es decir, es del todo imposible tener una información precisa y detallada de cuánto dinero hay en circulación en todo momento. En consecuencia, también es imposible que el valor que cada persona le otorgue al dinero dependa directamente de su cantidad. En otras palabras: el valor del dinero no se deduce de forma estricta del volumen que exista del mismo (aunque ambas cosas estén relacionadas, como veremos más adelante). La gente no le pone precios a sus bienes y servicios en función de cuánto dinero haya en el mundo o en su región, por la sencilla razón de que no tiene idea de cuánto hay. Aquellos que dicen que la creación de dinero provoca inmediata y automáticamente pérdida de su valor están hablando de un mundo mágico y no del mundo real.

Es ridículo pensar que, si en un pueblo de Zamora aumenta el volumen de dinero porque un banco concede un préstamo, ello vaya a disminuir el valor del dinero de una persona que reside en un pueblo de Almería. Ni siquiera le repercute en nada a otro vecino del mismo pueblo de Zamora. Lo mismo sucedería si el Banco Central Europeo creara directamente dinero para que el Estado financiase una ayuda económica a discapacitados, por ejemplo. La cantidad del dinero aumentaría y no por ello el valor del dinero menguaría. Es más que evidente. Por eso podemos concluir con rotundidad que la creación de dinero no implica necesariamente que pierda valor. Esto es del todo irrefutable.

Ahora bien, quizá el lector esté pensando en que si el dinero se crea en poca cantidad es cierto que seguramente no perdería valor, pero que el asunto sería muy diferente si se crearan grandes cantidades de dinero. Muy bien, en efecto no es lo mismo crear dinero para dárselo a una persona (como en el ejemplo del crédito) o a un colectivo (como en el ejemplo de los discapacitados) que crear dinero para dárselo a todo el mundo (por ejemplo, para financiar una renta básica universal). Enseguida iremos con ello. Pero que el lector se percate de lo siguiente: la afirmación consistente en «la cantidad de dinero es lo que explica el valor de este» continúa siendo

falsa. Consecuentemente también sigue siendo falsa la aseveración «la simple creación de dinero provoca una disminución de su valor», porque si se crea poco dinero, el efecto será nulo. Lo que importará, en todo caso, es cuánto dinero se crea, y no si se crea o se deja de crear.

Si se crea poco dinero, no pasará nada; si se crea mucho, seguramente sí. La pregunta lógica ahora sería: ¿a partir de qué nivel de creación de dinero este comienza a perder valor? Pero para responder a esa pregunta necesitamos cambiar de hipótesis, de perspectiva y de modelo. El que hemos utilizado hasta ahora no nos sirve, porque está poniendo el centro de atención en algo que no lo debería recibir: la cantidad de dinero total existente. No es esto lo que determina el valor del dinero, sino otros elementos muy diferentes (aunque tengan relación indirecta con la cantidad de dinero).

Los precios son establecidos por los vendedores

Es muy triste que haya que recordar la cuestión más importante y al mismo tiempo más obvia cuando se habla de precios, pero hacerlo resulta necesario en un tiempo en el que la teoría económica dominante ha logrado desplazar este asunto clave hasta un segundo plano en beneficio de otras piezas del puzle que no son de primer orden (aunque sean relevantes). Me estoy refiriendo al hecho de que los precios son establecidos por unos agentes económicos determinados en un contexto social también determinado. Esos agentes son los vendedores de los productos y ese contexto es el mercantil (que a su vez no se puede desligar del contexto productivo ni de las relaciones de poder).

Los precios no suben por arte de magia ni por las fuerzas de la naturaleza: los precios de los productos suben si así lo deciden sus vendedores, que son los únicos que pueden fijar los precios de sus productos. Esto es una verdad irrefutable y nadie puede perderla de vista. Solo cuando los vendedores lo decidan podrá haber un cambio en el nivel de precios. Ya puede aumentar toda la cantidad de dinero que sea —por creación directa del Estado o por cualquier otro motivo— que si los vendedores no incrementan los precios de los productos, jamás habrá

inflación. La inflación es el aumento generalizado de los precios. ¿Y quién pone los precios? Los vendedores. No lo ponen los compradores, ni tampoco los amos de casa, los militares, los empleados públicos, las monjas, los curas, los asalariados de menor rango, los estudiantes, los niños, los jubilados, etc. Los precios son dictaminados por los vendedores. Ergo, para cualquier análisis de la inflación tendremos necesariamente que observar de forma muy cercana y prioritaria el comportamiento de los vendedores. Por eso no tiene sentido vincular directa y únicamente la cantidad de dinero total con la inflación. Entre esas dos variables necesariamente tiene que haber más variables, y una de ellas, la central, es la decisión de los vendedores de aumentar o no los precios.

A aquellos que repiten hasta la saciedad que crear dinero provoca inflación habría que contestarles: «Bueno, en todo caso la creación de dinero puede animar o empujar a los vendedores a que aumenten los precios y si esto ocurre de forma masiva, entonces se generará inflación». Insisto: esto que es totalmente obvio y que a buen seguro mucha gente da por supuesto en su razonamiento, no es algo que todo el mundo tenga en la cabeza. Porque los hay que están pensando simplemente en la ley de la oferta y la demanda como en el caso de los diamantes (a mayor cantidad de dinero, menor valor del mismo y sanseacabó) y no en el establecimiento de los precios por los vendedores en el mercado de compra y venta. Es decir, están pensando en un mundo mágico y no en el mundo real. La distinción no es baladí; es crucial, y desgraciadamente, mucha gente no tiene clara la diferencia.

El proceso secuencial que utilizamos en el anterior apartado para contrastar la validez de la famosa tesis no tenía ningún sentido porque no tomaba en cuenta el papel central de los vendedores. Lo importante no es averiguar cuántos diamantes existen en el mundo para establecer su valor y su precio, sino que lo crucial es el acuerdo al que lleguen las personas que intercambian los diamantes. Si, por ejemplo, pactan que intercambiarán un diamante por 10 vacas, esta decisión la toma el vendedor del diamante. Si este decide un precio menor para el diamante, la depreciación habrá sido consecuencia de su decisión y no de cualquier otro factor (como el de la cantidad de diamantes que haya, aunque ambas variables puedan guardar

relación). Lo mismo ocurre con el valor del dinero. El dinero valdrá más o menos dependiendo de la decisión de los vendedores, que son los que establecen los precios de las cosas puestas a la venta. Si los vendedores aumentan el precio de sus productos, el dinero perderá valor. Si no lo hacen, no.

En consecuencia, el proceso secuencial que tenemos que tener en mente es diferente al utilizado en el apartado anterior para contrastar la dichosa tesis. Entre el paso de la creación de dinero y su hipotética pérdida de valor necesariamente ha de haber otro: la decisión de los vendedores de modificar o no los precios.

Si los vendedores, por cualquier motivo, no incrementan los precios, no habrá inflación. Si lo hacen de forma generalizada, entonces sí. Esto es lo que verdaderamente importa, y no tanto la cantidad de dinero que haya en circulación; que sí, que ello puede condicionar la decisión de los vendedores, como veremos más adelante, pero en cualquier caso la modificación de los precios pasa por la acción de los vendedores. No tiene sentido decir que simplemente porque la cantidad total de dinero se incremente, el precio de los productos vaya a aumentar. No; porque mientras los vendedores no entren en acción, no ocurrirá nada. Y que entren en acción depende de muchos factores, no solo ni mucho menos directamente de la cantidad de dinero que exista. Lo relevante es observar qué hacen los vendedores de los productos.

En consecuencia, la pregunta rigurosa y clave es: ¿por qué los vendedores, únicos establecedores de los precios, decidirían aumentarlos? ¿De qué depende que lo hagan?

Diferentes causas en la elevación de los precios

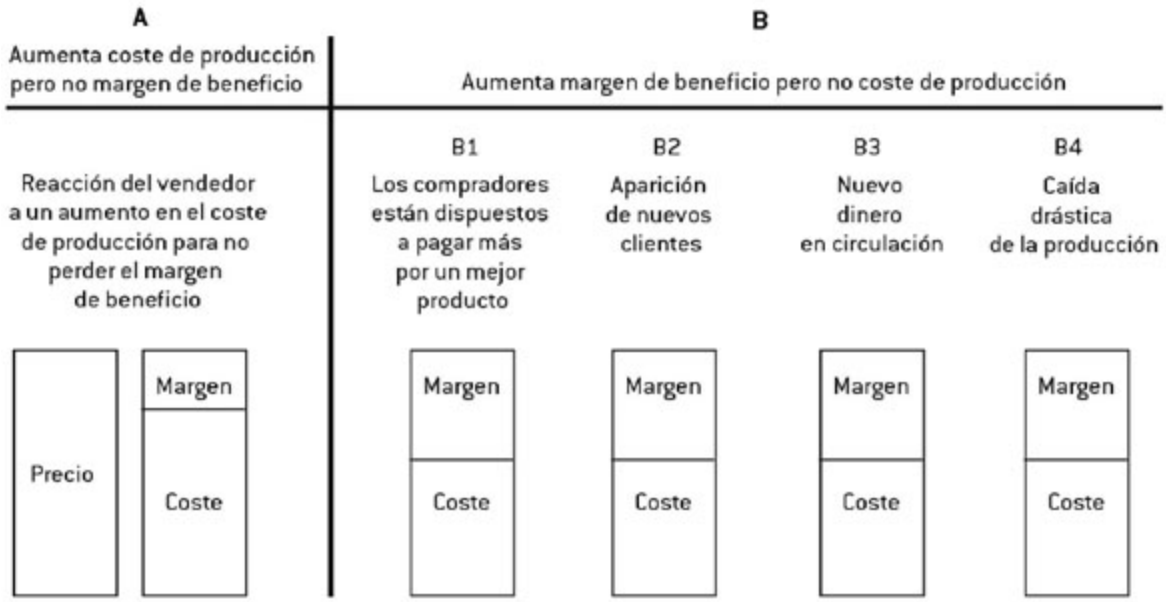
Es imprescindible entender que el precio de un producto es la suma del coste de producción y del margen de beneficio. El coste de producción es el dinero que cuesta producir cada bien o servicio, y el margen de beneficio es el dinero que obtiene el vendedor por cada unidad vendida. Si el coste son 7 euros y el margen 3 euros, el precio será de 10 euros. Cuando un vendedor decide incrementar el precio, podemos encontrarnos con tres escenarios: A)

que el coste de producción aumente, pero no el margen de beneficio; B) que el coste de producción no aumente, pero sí el margen de beneficio, y C) que aumenten tanto el margen de beneficio como el coste de producción. El caso A revela una reacción del vendedor a un aumento en el coste de producción para no perder margen de beneficio: algún *shock* o fenómeno provoca que el coste aumente (por ejemplo, un incremento en el precio de la energía, un incremento salarial exigido por los trabajadores, un mayor precio de alquiler, un mayor coste de financiación, etc.), y para que los beneficios no mengüen, el vendedor aumenta el precio. Ahora bien, lo hará siempre que pueda hacerlo, porque no siempre podrá. Que pueda o no depende fundamentalmente de su estrategia de venta y del nivel de competencia al que esté sometido, como veremos más adelante.

El caso B revela una reacción del vendedor a una situación de la que puede aprovecharse. Esto ocurre cuando su producto es excesivamente demandado en relación con la cantidad ofrecida, de forma que decide incrementar el precio para ganar más por cada producto. Ese excesivo incremento de la demanda en comparación con la oferta puede deberse a su vez a cuatro motivos: 1) que el producto sea valorado más que antes y la gente esté dispuesta a pagar más por él (por ejemplo, vehículos o teléfonos móviles de última tecnología); 2) que lleguen nuevos clientes de otras regiones o de otros establecimientos donde compraban normalmente a otros vendedores que han cerrado su negocio o empeorado su servicio (por ejemplo, la llegada de turistas en época de vacaciones o la llegada de clientes a un centro comercial porque han cerrado tiendas y cines de barrio); 3) que la gente tenga simplemente más dinero en sus bolsillos por creación directa de dinero (por ejemplo, incremento de las pensiones pagadas por el Estado a través de nuevo dinero), y 4) que la cantidad puesta a la venta caiga de golpe, de forma que la demanda, sin haber cambiado, resultaría excesiva con respecto a la oferta (por ejemplo, una crisis de abastecimiento o una crisis agrícola).

El caso C revela una combinación del caso A y del caso B.

Figura 6. DIFERENTES CAUSAS EN LA ELEVACIÓN DE LOS PRECIOS Y REFLEJO EN COSTE DE PRODUCCIÓN Y MARGEN DE BENEFICIO



Ahora bien, estamos identificando casos y situaciones en que los vendedores incrementan los precios, pero no nos olvidemos de una cosa muy importante: un incremento de precios no es sinónimo de inflación. La inflación es un incremento generalizado de los precios. Es decir, para que exista inflación deben ser muchos los vendedores que incrementen los precios de sus productos, y además que no lo hagan de forma ocasional ni regional. En cualquiera de los cinco casos anteriores, el incremento de los precios puede ocurrir de manera que no afecte a la economía y, por lo tanto, que no genere inflación. Veamos un ejemplo para cada caso.

Caso A: cuando a un vendedor de servicios de restauración le incrementan el precio del alquiler y aumenta el precio de sus productos para mantener margen de beneficio, sabemos que esto no repercutirá en el resto de la economía porque es algo que solo afecta a un negocio; ergo, no habrá inflación.

Caso B1: cuando Apple logra lanzar al mercado un nuevo producto que es muy valorado y que debido a ello puede experimentar un incremento del precio sin problemas, sabemos que no ocurre de forma generalizada, sino solo en un producto en concreto; ergo, no habrá inflación. El incremento en el precio de un solo producto o de pocos no tiene el suficiente impacto como para que la economía en general se vea afectada.

Caso B2: cuando, en época de vacaciones, los vendedores que operan en zonas que reciben muchos visitantes suelen incrementar los precios de sus productos (por ejemplo, hoteleros que aumentan el precio de la noche de hotel) para aprovecharse de la mayor demanda, sabemos que eso tampoco desembocará en un período de inflación, ya que el incremento de la demanda está limitado en el tiempo y los vendedores volverán a reducir los precios una vez el período estival finalice.

Caso B3: cuando el Estado solo incrementa el poder adquisitivo de los bomberos aumentándoles los sueldos, ello tampoco provocará inflación aunque los vendedores que traten con estos bomberos decidan incrementar los precios de sus productos, ya que el colectivo de los bomberos es muy reducido en comparación con la población total y, por lo tanto, no tendrá un impacto notable en los precios de toda la economía.

Caso B4: cuando un vendedor de manzanas deja de recibir manzanas durante un tiempo porque sus proveedores tienen un problema y decide aumentar el precio de las mismas para intentar sacarles partido, tampoco se producirá inflación en el resto de la economía.

En definitiva, para que se produzca inflación, el incremento de los precios debe ocurrir de forma generalizada y además no esporádica (que no se produzca solo una vez o durante un período de tiempo breve). Y no en todos los casos identificados arriba, ese incremento de los precios puede ocurrir de forma generalizada. Veamos en cuáles sí y en cuáles no.

El caso B1, consistente en que alguna mejora en un producto permite que el vendedor incremente el precio, es imposible que se dé de forma masiva. Es impensable que la mayor parte de los vendedores vayan a lograr mejoras en sus productos a la vez. El caso B2 tampoco puede repercutir en inflación porque nadie puede imaginar que de buenas a primeras lleguen compradores procedentes de otros países en una cantidad tal que afecte masivamente a la economía porque demanden productos de todo tipo y pelaje. Y en el caso de que muchas empresas cerrasen o empeoraran su servicio y eso expulsase compradores de forma masiva hacia otros vendedores, estaríamos ya hablando del caso B4 (drástica reducción de productos vendidos), y no del B2. La única forma que podría contribuir a provocar inflación —aunque muy atípica e improbable— en el caso B2

sería si se realizase una potentísima transferencia de la renta desde las capas minoritarias y más acaudaladas de la población a las capas mayoritarias pero menos acaudaladas, logrando que el aumento de la capacidad adquisitiva de la mayor parte de la población afectase a buena parte de la economía, algo que podría ocurrir, por ejemplo, con una renta básica universal financiada a través de una enérgica reforma fiscal.

En cambio, el caso A sí puede desembocar en inflación porque hay costes de producción que son universales o casi universales, como el suministro energético, la financiación o los impuestos, de forma que si estos costes aumentasen, la mayor parte de los vendedores —si no todos— se verían afectados y podrían incrementar los precios para no perder margen de beneficio. El caso B3 también podría provocar inflación porque el Estado podría incrementar notablemente la cantidad adquisitiva de la población otorgando una renta básica a todo el mundo, por ejemplo. Finalmente, el caso B4 también podría ocurrir de forma masiva porque a causa de un conflicto militar o una crisis económica de importante magnitud quizá los vendedores acabasen produciendo menos que antes, y ante una demanda parecida aumentarían los precios para poder ganar más por cada uno de los escasos productos.

En definitiva, de todos los casos en los que los vendedores aumentan los precios, solo son susceptibles de provocar inflación (aumento generalizado de los precios) los casos A, B3 y B4.

El lector se habrá percatado de que la tesis que nos preocupa —la de que la creación de dinero provoca inflación— es el caso B3. Pero no el A, ni el B1, ni el B2, ni el B4. Es decir, los vendedores pueden subir los precios de sus productos por causas muy diferentes a la creación de dinero. Y aunque el caso B1 y el B2 no desemboquen en fenómenos inflacionarios, de aquí deducimos algo que seguramente muchos tienen claro (pero muchos otros no): la inflación puede aparecer por causas diferentes a la creación de dinero, concretamente debido a aumentos generalizados del coste en procesos productivos y a la caída generalizada de la producción. Es lógico y evidente, pero conviene reafirmarlo e insistir en ello porque a menudo la gente suele llevar a cabo muchos análisis de trazo grueso y, cuando observan una economía que comienza a sufrir una elevada inflación,

enseguida piensan que la culpa la tiene el Gobierno que se ha puesto a crear demasiado dinero. ¡Como si no hubiese otras posibles causas! Pero nos han acostumbrado a vincular automáticamente inflación con creación de dinero, sin darnos siquiera la oportunidad de imaginar que una cosa puede ocurrir sin la otra, o que aunque ambas cosas ocurran al mismo tiempo, no sea la creación de dinero la causa de la inflación, sino su consecuencia (como veremos más adelante).

Pero lo más importante de todo, que es por desgracia ignorado por la mayoría de las personas, es que la creación de dinero no nos lleva automáticamente al caso B3. Tal y como se ha definido, ello solo ocurriría cuando la demanda fuera excesiva en comparación con la oferta. Pero la creación de dinero no tiene por qué producir una demanda excesiva con respecto a la oferta, ya que al mismo tiempo que incrementa la demanda permite aumentar la oferta. Lo veremos, aunque no todavía, porque antes de ello debemos detenernos en analizar las fuerzas a las que están sometidos los vendedores a la hora de subir los precios.

Fuerzas que afectan a los vendedores: competencia y estrategia de venta

Un primer factor que influye en la capacidad de los vendedores para modificar los precios es el tipo de estrategia de venta. Los vendedores pueden optar por dos estrategias de venta distintas (que se pueden combinar): una de precio y otra de diferenciación de producto. Con la primera vía se trata de conseguir que los precios de los productos que se venden sean menores a los precios de los productos de otras empresas competidoras, mientras que con la segunda vía se busca presentar el producto como único o diferente al resto, de forma que el comprador encuentre útil adquirirlo por sus características especiales, ya sean de calidad (diferenciación vertical, como un vehículo de gama alta frente a otro de gama baja) o de otro tipo como formato, marca, servicio al cliente, etc. (diferenciación horizontal, como un servicio de un supermercado que lleva la compra a casa frente al de otro que no lo hace).

A menudo, esta ventaja competitiva basada en la diferenciación de producto implica un aumento en los costes (cuesta lograr que el producto sea valorado de forma diferente al resto), pero al mismo tiempo le otorga al vendedor un mayor margen para aumentar el precio (en los coches de gama alta se puede establecer un precio muy superior al de un coche de gama baja, por ejemplo). En cambio, en la estrategia basada en precios, el vendedor lógicamente tiene menor holgura en el margen de beneficio, puesto que necesita disminuir el precio todo lo posible para poder competir con otros vendedores, quedando forzado a registrar un margen de beneficio pequeño.

En materia de modificación de precios, que es lo que nos interesa, el margen de beneficio le permite al vendedor tener mayor o menor capacidad para absorber nuevos costes de producción sin necesidad de incrementar el precio. Cuanto más orientada esté la estrategia hacia diferenciación de producto —cuanto mayor sea el margen de beneficio—, mayor capacidad para mantener los precios en momentos difíciles. Y al contrario: cuanto más orientada esté la estrategia hacia precios —cuanto menor sea el margen de beneficio—, menor capacidad para mantener los precios en momentos difíciles.

Un segundo factor que influye en la capacidad de los vendedores para modificar los precios es el nivel de competencia. Tanto los vendedores que se acogen a la estrategia de precios como a la de diferenciación de productos están sometidos a la competencia. Esta es una fuerza de mercado muy importante que empuja los precios a la baja: los vendedores que están sometidos a una importante competencia difícilmente pueden aumentar precios, ya que al hacerlo corren el riesgo de que sus clientes cambien de vendedor en busca de precios más bajos para productos similares. Por eso, el incremento de precios será la última respuesta que darán los vendedores sometidos a un nivel de competencia alto, pues la viabilidad de su negocio depende de ello.

Es evidente que la competencia no ejerce la misma presión sobre vendedores que utilizan estrategia de precios que sobre aquellos que han elegido la diferenciación de producto, pero aunque sea a otros niveles, la competencia los afecta a todos. Por ejemplo, un vendedor de coches de la

marca Ferrari, aunque puede poner precios más elevados que los vendedores de coches de marcas de menor calidad, no puede poner el precio que quiera a sus productos, ya que tiene que competir con otros vendedores de coches con características similares, como los de la marca Porsche. Estos vendedores compiten a un nivel diferente al de los vendedores de coches de menor calidad, pero compiten y, por lo tanto, tienen restricciones a la hora de fijar precios.

La inmensa mayoría de los vendedores que existen en una economía no están con el agua al cuello a la hora de establecer el precio —como reza la teoría de la competencia perfecta que se enseña en las facultades de económicas—, sino que tienen cierto margen de beneficio y cierto espacio de acción para hacer dos cosas: 1) absorber nuevos costes sin necesidad de aumentar los precios (como en el caso de la estrategia de diferenciación de producto), y 2) elevar precios sin que el negocio se vea muy perjudicado. Que algunos tengan más margen y otros menos depende fundamentalmente de hasta qué punto estén sujetos a la fuerza de la competencia y cuál sea su estrategia de venta. En algunos casos, la situación se aproximará bastante a la hipotética competencia perfecta y, por lo tanto, los vendedores tendrán muy poco margen de beneficio, muy poco margen para absorber nuevos costes y muy poco margen para incrementar precios sin que su negocio se vea muy afectado (por ejemplo un panadero de barrio, algunos vendedores de ropa básica, vendedores de utensilios de cocina, etc.), pero en otros casos la situación se encontrará muy alejada de la supuesta competencia perfecta y, por consiguiente, los vendedores tendrán más margen de beneficio, lo que representa más capacidad para absorber costes y más capacidad para incrementar precios sin que su negocio se vea muy afectado (como las empresas energéticas, de telecomunicaciones, financieras, etc.).

Nos encontramos, por lo tanto, con vendedores en situaciones muy diferentes entre sí, incluso cuando utilizan estrategias de precios en vez de las de diferenciación de producto. Esto es así porque los elementos que explican el nivel de competencia se cumplen en distinto grado en unos sectores y en otros. Ello depende de muchos motivos y factores, entre los que se podrían destacar los de regulación institucional (el Estado permite que haya vendedores privilegiados frente a otros, como es el caso del sector

eléctrico o la banca), los de naturaleza económica (algunos sectores no pueden ser muy competitivos por su propia naturaleza, como es el caso del transporte ferroviario, la distribución del agua, o la extracción de hidrocarburos), los gustos de los consumidores (que pueden diferir enormemente entre personas y regiones), la distribución geográfica de los asentamientos humanos (no es lo mismo transportar un producto a una sola ciudad con millones de habitantes que a cientos de localidades con menos de 1.000 habitantes cada una), etc. El mundo económico y social es muy rico y complejo, y no es susceptible de ser analizado y estudiado con herramientas analíticas simples.

Por lo tanto, en materia de modificación de precios, el nivel de competencia marca la capacidad que tiene el vendedor para elevar los precios. Cuanto mayor sea el grado de competencia, menor capacidad para incrementar los precios sin poner en riesgo el negocio. Y al contrario: cuanto menor sea el grado de competencia, mayor capacidad para incrementar los precios sin poner en riesgo el negocio. A ello hay que sumarle el siguiente efecto: cuanto menor sea esa presión ejercida por la competencia, mayor margen de beneficio y, en consecuencia, mayor capacidad para mantener los precios en momentos difíciles. Es decir, la fuerza de la competencia no solo empuja los precios a la baja, sino que cuando está ausente o es débil, le confiere al vendedor margen para mantener precios en tiempos difíciles.

En definitiva, el margen de acción de los vendedores a la hora de fijar precios depende de las dos variables mencionadas: 1) la estrategia de venta, y 2) el nivel de competencia. Por un lado, la competencia es una fuerza que empuja a la baja los precios, de forma que aquellos vendedores que estén sometidos a una elevada competencia tendrán muchas dificultades para incrementar los precios, mientras que los que estén sometidos a menos competencia tendrán pocas dificultades para ello. Por otro lado, el tipo de estrategia de venta determinará si el vendedor goza de un amplio margen de beneficio o no, lo que a su vez le concede, en momentos de dificultad, la capacidad de mantener los precios y no aumentarlos: aquellos vendedores que tengan mayor margen de beneficio (vendedores con estrategias de venta de diferenciación de producto y vendedores sometidos a poca competencia)

se pueden permitir el lujo de mantener los precios en momentos de dificultad, mientras que aquellos que tengan menos margen de beneficio (vendedores con estrategias de venta de precios y vendedores sometidos a mucha competencia) tienen enormes dificultades para mantener los precios en momentos difíciles.

¿Cómo afecta todo ello a los diferentes casos que identificamos en el apartado anterior? Es lo que pasaremos a ver.

CASO A: INCREMENTO DEL COSTE DE PRODUCCIÓN

Recordemos que este caso recoge el efecto de un incremento de los costes de producción (incremento salarial, incremento del precio del alquiler o de la energía, etc.) sobre los precios de los productos. La teoría económica convencional que se enseña en las facultades y escuelas de economía sostiene lo siguiente: frente a un incremento en los costes, los vendedores no tienen más remedio que incrementar los precios en la misma magnitud, ya que la competencia perfecta que supuestamente existe obliga a los vendedores a reducir al máximo el precio y a experimentar un margen de beneficio muy reducido, prácticamente nulo. Cualquier incremento del coste supone, por lo tanto, que el vendedor registre pérdidas, de modo que la única forma de evitar la quiebra es incrementando los precios.

Pero la competencia perfecta no existe en la realidad; muchísimos vendedores registran un margen de beneficio suficientemente holgado como para poder absorber los nuevos costes de producción sin necesidad de incrementar los precios. E intentarán no incrementar los precios porque el nivel de competencia (que no es perfecta pero existe) presiona para que se mantengan lo más bajos posible por el riesgo de perder clientes.

Es decir, el caso A provoca una tensión al alza de los precios a través de un incremento de los costes, pero a diferencia de lo que reza la teoría económica convencional, los vendedores no están obligados a sucumbir a esta fuerza incrementando los precios bajo pena de cerrar el negocio. Los vendedores que tienen facilidad para mantener los precios en tiempos de dificultad podrían absorber el aumento de los costes sin necesidad de aumentar los precios. Que lo hagan no dependerá de la necesidad de

mantener su negocio, sino de si quieren aprovecharse de la situación. Y ello dependerá en última instancia del nivel de competencia al que estén sometidos: si este nivel es débil, tendrán más posibilidades de aprovecharse (por ejemplo, las empresas gasolineras españolas cuando aumenta el precio del petróleo); si este nivel es alto, tendrán menos posibilidades de sacar tajada (por ejemplo, un vendedor de servicios de reprografía cuando aumenta el precio de la electricidad).

El mayor margen de beneficio de los productos confiere al vendedor espacio de maniobra para absorber costes imprevistos sin necesidad de aumentar el precio. Frente a cualquier *shock* económico (aumento de precio de la energía, incremento de salarios, de coste de financiación, etc.), los vendedores de estos productos no necesitan aumentar los precios para que su negocio siga funcionando porque su holgado margen de beneficio empresarial les permite seguir obteniendo ganancias incluso resistiendo el incremento del coste. Si en una fábrica de automóviles de alta gama los trabajadores logran una mejora salarial, los vendedores no necesitan elevar el precio de los automóviles porque, a pesar del mayor coste de producción, seguirán teniendo bastantes beneficios por cada vehículo vendido. Ahora bien, no necesitan elevar el precio para seguir funcionando, pero puede que lo hagan. Ello dependerá del nivel de competencia al que estén sometidos: si es intenso, probablemente no incrementen los precios para no ahuyentar a los clientes; si no es intenso, probablemente eleven el precio para no perder margen de beneficio.

En cambio, el menor margen de beneficio de los productos vendidos mediante estrategias de precios y sometidos a un elevado nivel de competencia confiere al vendedor mucho menos espacio de maniobra para absorber costes imprevistos sin aumentar el precio. Frente a cualquier *shock* económico (aumento de precio de la energía, incremento de salarios, de coste de financiación, etc.), es muy probable que los vendedores de estos productos se vean presionados a aumentar los precios para que su negocio siga funcionando porque no tienen un margen de beneficio amplio con el que puedan absorber el incremento del coste. Si en una fábrica de ropa de baja calidad aumenta el coste de la energía, los vendedores se verán muy presionados para elevar el precio de sus productos a fin de no perder el

pequeño margen de beneficio que tienen, aunque todo ello depende del grado de competencia al que estén sujetos. Puede ocurrir que incrementando el precio no ahuyenten a los clientes debido a que estos le son fieles o a que el resto de los vendedores han aumentado también el precio, o a otros motivos. La casuística es amplia, pero siempre depende en un grado importante del nivel de competencia.

Los precios de los productos basados en estrategias de diferenciación son menos sensibles a las perturbaciones económicas y, por lo tanto, estos productos contribuyen menos a la generación de inflación abordada en el caso A. Esta forma de obtención de competitividad, vía diferenciación de producto, es especialmente relevante en aquellos bienes y servicios basados en un mayor conocimiento y con mayor contenido tecnológico. Es más fácil lograr que un teléfono móvil o una representación artística sean valorados como algo diferente y especial, que hacerlo con unas manzanas o unas tuercas. Ni que decir tiene que estas características están más presentes cuanto más desarrollada está la economía en cuestión.

En cambio, los precios de los productos basados en estrategias de precios son más sensibles a las perturbaciones económicas y, por lo tanto, estos productos contribuyen más a la generación de inflación abordada en el caso A. Esta forma de obtención de competitividad, vía diferenciación de precio —en oposición a la estrategia por diferenciación—, es especialmente relevante en aquellos bienes y servicios que exigen menor conocimiento y menor contenido tecnológico. Como hay muy poco margen para hacerlos especiales y diferentes, sus vendedores se ven prácticamente obligados a competir mediante precios reducidos. Estas características están más presentes cuanto menos desarrollada está la economía en cuestión. Los países más pobres basan buena parte de su economía en sectores de bajo valor añadido y de bajo contenido tecnológico: materias primas como metales o hidrocarburos, manufacturas sencillas como textil, calzado, alimentación, bebidas, tabaco... y servicios de restauración, de alojamiento, etc.

En cualquier caso, la última palabra la tiene el nivel de competencia: aunque los vendedores no aumenten los precios por obligación, sí que lo pueden hacer para mantener el margen de beneficio, y ello dependerá de si

se lo permiten los competidores.

De todo ello extraemos una conclusión muy importante y que muchos desgraciadamente ignoran: si la mayor parte de los bienes y servicios que producen las economías más desarrolladas son menos propensos a generar inflación que los productos que crean las economías menos desarrolladas, y además los niveles de competencia suelen ser menores en el primer grupo de economías, será mucho más probable que aumente la inflación en economías subdesarrolladas que en economías avanzadas debido a un incremento de los costes de producción (caso A). De hecho, todos los procesos recientes de inflación notable se han dado en economías claramente subdesarrolladas: Zimbabue, Congo, Angola, Venezuela, Sudán, Malawi, Irán, Ghana... De forma inversa, ningún país desarrollado ha experimentado altas tasas de inflación en las últimas décadas.

En resumen: cuantos más productos estén basados en estrategias de diferenciación y cuanto mayor nivel de competencia exista en una economía, menor impacto en los precios producirá un incremento de los costes de producción. Esta es precisamente la situación que predomina en economías desarrolladas y la que a menudo escasea en las subdesarrolladas.

CASO B3: NUEVO DINERO EN CIRCULACIÓN

El caso B3 hace referencia a la aparición de nuevo dinero en la economía, que es el central en este capítulo. A diferencia del caso A, donde el vendedor se enfrenta a un incremento del coste, en este caso se «enfrenta» a un posible incremento del ingreso (si la gente utiliza ese nuevo dinero para comprar en su establecimiento). Mientras un incremento del coste es siempre algo malo para el vendedor, un incremento del ingreso es siempre algo bueno, como todo el mundo puede imaginar. Por lo tanto, estamos hablando de una situación radicalmente diferente a la del caso A, y también lo será la forma de proceder del vendedor. Eso sí, tampoco perdamos de vista que lo que es positivo para un vendedor no tiene por qué serlo para la economía en su conjunto o para el resto de la población.

La teoría económica convencional (concretamente el enfoque monetarista, responsable de la visión mayoritaria en la actualidad) que se enseña en las facultades y escuelas de economía sostiene lo siguiente (recogido en el ejemplo del helicóptero presentado al inicio del capítulo): con más dinero en sus manos, la gente iría más a comprar y los vendedores verían la oportunidad perfecta para incrementar los precios de sus productos, ya que los clientes podrían permitirse mayores precios por su mayor capacidad adquisitiva. De esta forma, los vendedores se estarían aprovechando de la nueva situación, puesto que ingresarían más dinero que antes por cada producto vendido. Esto, extendido a toda la economía, tendría como resultado un incremento generalizado del nivel de precios (inflación). La cantidad de dinero sería superior a la cantidad de bienes y servicios a la venta, y cuando esto ocurre, surge la inflación como un mecanismo que, a través de la pérdida del valor del dinero, acaba equiparando el mismo a la cantidad de producción.

Este es el cuento de siempre. Suena muy intuitivo, muy sencillo, y nos lo encontramos por doquier a través de toda la literatura, tanto especializada en economía como no especializada (novelas, dibujos animados, cuentos, documentales, etc.). Sin embargo, con todo lo que hemos visto hasta ahora tenemos ya suficientes herramientas analíticas como para cuestionarnos bastante el proceso descrito, por muy intuitivo que pueda parecer a primera vista. El enfoque monetarista ignora muchas cosas importantes y simplifica la realidad hasta tal punto que no nos sirve para entender qué ocurriría realmente con los precios si se incrementase la cantidad de dinero. Vamos a ver cuáles son sus fallos.

En primer lugar, este enfoque está presuponiendo que todo el dinero nuevo pasaría a gastarse. Craso error. Cuando una persona, familia o empresa pasa a recibir más dinero, no tiene por qué gastarlo todo; puede ocurrir que ese agente económico guarde una parte de todo ese dinero, ¡o que lo guarde todo! Esa decisión dependerá de muchos factores, y es evidente que no todos reaccionarán igual: algunos tendrán imperiosas necesidades de gasto que atender (retraso en el pago del alquiler, morosidad frente al banco, etc.) y gastarán todo o buena parte del nuevo dinero, pero otros no tendrán tantas necesidades y tal vez teman que sus condiciones

económicas empeoren en el futuro (pérdida de empleo, menores ventas, reducción de sueldo, aumento de impuestos, etc.), por lo que no gastarán nada o solo una parte muy reducida de todo el nuevo dinero obtenido. Esta primera apreciación —que a pesar de ser bastante lógica es ignorada por muchos— es importante porque los efectos de la existencia de nuevo dinero no serán los mismos en un contexto de enormes necesidades de gasto que en otro de bonanza económica, ni serán los mismos en un contexto de optimismo sobre el futuro que en otro en el que predomine el pesimismo, por poner solo dos ejemplos. Además, en la actualidad los bancos centrales de todo el mundo están creando mastodónticas cantidades de dinero, pero el gasto no aumenta en la misma cantidad porque los bancos, que son los que reciben el nuevo dinero, casi no están dando créditos a las empresas y a las familias.

En segundo lugar, y ya situados en el momento en el que los receptores del dinero decidiesen utilizarlo comprando bienes y servicios, el citado enfoque olvida dos elementos clave: 1) la situación económica del vendedor y de su negocio, y 2) su estrategia de venta y el nivel de competencia al que se enfrenta.

En cuanto al primer elemento, no ocurre lo mismo cuando el vendedor necesita vender sus productos a toda costa que cuando su negocio está pasando por un momento excelente. En el primer caso, es evidente que, ante un nuevo cliente, el vendedor procedería a venderle sus productos al mismo precio que tenían antes de entrar el cliente, no a uno superior (¡e incluso podría proponerle un descuento con tal de lograr la venta!). Lo que desea el vendedor en esa situación es vender sus productos y obtener ingresos como sea, no aprovecharse de que su cliente tenga más capacidad adquisitiva (algo que, por cierto, probablemente desconocería). Pero cuando hablamos de la situación del vendedor no solo nos referimos a sus circunstancias económicas personales, sino también a las características del negocio. Si el negocio no va bien, habrá productos en el almacén que no han podido ser vendidos, materias primas paralizadas, máquinas inactivas, herramientas inutilizadas e incluso trabajadores contratados por menos horas de trabajo de lo normal. Es decir, el negocio no estaría a plena capacidad porque no tendría sentido que se produjesen más bienes y servicios de los que pueden

ser vendidos. En esta situación, la llegada de nuevos clientes sería recibida como agua de mayo, ya que el vendedor no solo podría vender los productos que estaban almacenados, sino también usar para nueva producción algunas de las materias primas paralizadas y máquinas y herramientas antes inactivas, y podría incluso alargar los contratos en horas o contratar a más trabajadores.

La demanda de productos es lo que siempre va determinando el nivel de actividad del negocio. Si el nivel de actividad del negocio es bajo, inferior al que podría tener, recibir nuevos clientes es una bendición que estimula las ventas sin provocar ningún tipo de incremento en los precios. Los vendedores quieren vender y utilizar las máquinas que tienen a su disposición porque les costó dinero, tiempo y esfuerzo comprarlas y mantenerlas, y la forma de poner a funcionar las máquinas es contando con más manos. En esta situación es preferible aumentar la capacidad de producción del negocio a incrementar los precios, sobre todo si el nivel de competencia es muy elevado (ya que un aumento de los precios podría provocar la huida de los clientes). En cambio, cuando el nivel de actividad del negocio es muy elevado y está cerca de su capacidad máxima o la sobrepasa (ya no hay más máquinas ni herramientas inactivas ni más necesidad de mano de obra, etc.), entonces incrementar el precio puede ser la mejor opción, ya que no hay más margen para aprovechar las capacidades del negocio y merece la pena correr el riesgo de que algunos compradores puedan preferir los productos de la competencia (que serían entonces más baratos).

El problema esencial del enfoque monetarista es que presupone que todos los negocios están a pleno rendimiento (tienen todas las máquinas funcionando, todos los empleados trabajando en todo momento, ningún producto en el almacén sin vender, etc.), pero evidentemente basta con echar un vistazo a cualquier negocio para percatarse de que esto no tiene nada que ver con lo que ocurre ahí fuera. En el mundo real, los restaurantes no están a rebosar en todo momento, los hoteles no tienen todas las habitaciones completas en cualquier época del año, las fábricas de automóviles no están a pleno rendimiento, las tiendas de ropa no están llenas a cualquier hora, los servicios de reprografía no tienen interminables

colas de clientes esperando a ser atendidos en cualquier momento del día, todas las personas que quieren y pueden trabajar no lo están haciendo, etc. Lo que se acaba de exponer no es ni más ni menos que el enfoque poskeynesiano, que es mucho más realista que el enfoque monetarista: cuando la capacidad utilizada del negocio es bastante inferior a la capacidad total, un incremento del dinero y la consecuente capacidad adquisitiva de los potenciales clientes tiende a provocar a través de un mayor gasto un incremento de la capacidad utilizada —y, por lo tanto, de la producción—, pero sin que el vendedor aumente los precios (siempre que el nivel de competencia sea razonable). En cambio, cuando la capacidad utilizada del negocio se aproxime mucho a la capacidad total, un incremento del dinero y, en consecuencia, del gasto de los potenciales clientes tiende a provocar un incremento de los precios. En ese momento, la cantidad de gasto empezaría a ser demasiada para la cantidad de productos a la venta, y entonces veríamos aparecer tensiones inflacionistas.

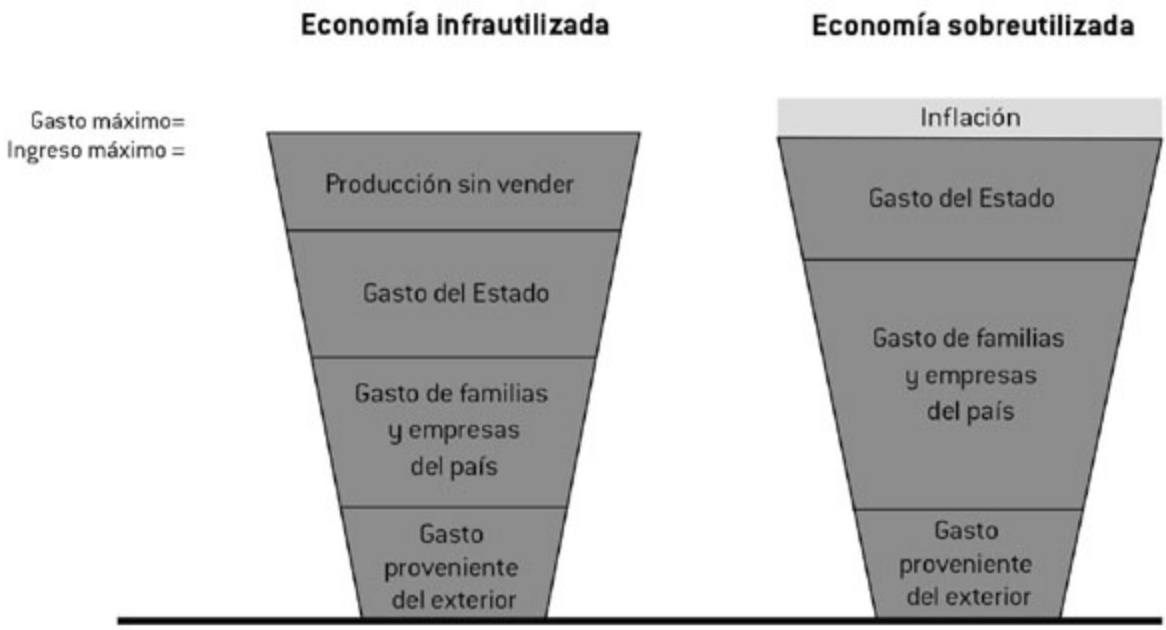
Estamos hablando de que la inflación aparecerá solo cuando el gasto total en la economía (suma de gasto del exterior, del sector privado y del Estado) sea superior a la cantidad de producción a la venta. En ese caso, el gasto total «desborda» el recipiente de la economía y tiende a hacer que el dinero en circulación valga menos: inflación.

Pero la clave reside en entender que un incremento del dinero puede provocar que el gasto total sea superior a ese nivel máximo o puede no hacerlo. Que lo haga o no dependerá sobre todo del tamaño del recipiente de la economía (y de cada uno de los negocios), del gasto total que haya en la economía y del nivel de competencia existente.

Desgraciadamente, en ningún país se cuenta con datos detallados y completos de la capacidad utilizada de los negocios, ya que la elaboración de datos se suele circunscribir a la industria, en la que es más fácil calcular ese indicador (y la industria supone solo una parte de la economía, en torno al 20 %). Uno de los indicadores al respecto más conocidos es el del grado de utilización de la capacidad productiva que confecciona Eurostat para los productos manufacturados, cuyo nivel para España en el segundo trimestre de 2016 fue del 77,9 % (se utiliza solo el 77,9 % de la capacidad instalada), mientras que para otros países como Alemania o Francia este nivel fue del

85,2 % y del 83,9 %, respectivamente. La desagregación del indicador nos revela que el indicador varía por tipos de bienes: mientras que en España el nivel fue del 74,6 % para bienes de consumo (ropa, alimentos, automóviles, etc.), para los bienes de equipo (maquinaria, herramientas, cableado, etc.) fue del 83,6 %.

Figura 7. ECONOMÍA INFRAUTILIZADA Y ECONOMÍA SOBREUTILIZADA



La evolución de este indicador es muy evidente: en períodos de recesión disminuye, y en períodos de bonaza aumenta. O por decirlo de otra forma: cuando la gente tiene más dinero en sus bolsillos y gasta más el indicador aumenta, y cuando no es así disminuye. En España las cotas más altas del indicador no han superado nunca el 83 %, y se han registrado en períodos de expansión económica (1988, 2000 y 2007), mientras que los niveles más bajos se alcanzaron en las crisis de 1993 y de 2008 (71,7 % y 68 %, respectivamente). En los últimos años, el grado de utilización de la capacidad productiva de la industria española ha sido inferior al de otros países europeos (aunque desde 2013 la senda es ascendente, para lo cual hay que entender también que el total de la capacidad productiva no es constante, sino que ha menguado), lo que revela que los compradores de

nuestros productos ejercen menos demanda que los compradores de los productos de esos países vecinos, en parte porque los primeros tienen menos capacidad adquisitiva.

En cuanto a sectores diferentes a la industria, podemos hacernos una idea aproximada del grado de utilización de su capacidad productiva observando las respuestas que dan las empresas en determinadas encuestas en las que se les pregunta por sus problemas.[1] Y no falla: en todas las encuestas se puede apreciar cómo el principal problema de las empresas y los autónomos del territorio español es que no encuentran suficientes clientes. Esto nos sugiere que en esos negocios no están utilizando toda la capacidad que tienen instalada, y que necesitarían más clientes para poder aprovechar más sus capacidades. Este problema no es exclusivo de la economía española, aunque sí que destaca con respecto a otras economías como las de Francia e Italia, o en relación con la media de la eurozona. Por otro lado, la última publicación de la encuesta trimestral de coste laboral elaborada por el Instituto Nacional de Estadística referida al segundo trimestre de 2016 pone de manifiesto que el 93,8 % de las empresas españolas declararon no necesitar más trabajadores. Esta ha sido una constante desde que se inició la serie temporal en el tercer trimestre de 2013: los empresarios no contratan a nuevos trabajadores simplemente porque no necesitan más manos para atender el nivel de actividad empresarial que tienen.

En resumen, los efectos de la aparición de nuevo dinero sobre los precios dependerán fundamentalmente de la fase del ciclo económico en el que se encuentre la economía en cuestión: si el contexto es de recesión o estancamiento, por un lado los agentes económicos no gastarán todo el nuevo dinero que obtengan y, por otro lado, la capacidad utilizada de los negocios será reducida, por lo que el aumento del gasto tenderá a impulsar al alza la producción sin que haya incremento de los precios (aunque siempre dependerá del grado de competencia). En cambio, si el contexto es de expansión económica, los agentes económicos gastarán la mayor parte del nuevo dinero que obtengan y la capacidad utilizada de los negocios será elevada, así que los vendedores podrían aprovechar la situación para incrementar los precios de sus productos.

Además, no olvidemos que el incremento de la cantidad de dinero y gasto no tiene por qué ser atribuible únicamente al Estado; los bancos también pueden incrementar la cantidad de dinero y de gasto mediante la concesión de préstamos, así como los agentes extranjeros pueden hacer que llegue más dinero y gasto a la economía nacional. Pero de esto nadie dice nada, desde luego: existe un interés claro en responsabilizar únicamente al Estado de provocar inflación mediante la inyección de nuevo dinero, para lo cual se ignora a toda costa la capacidad de incrementar la cantidad de dinero y de provocar inflación que tienen las entidades bancarias y los agentes extranjeros. Este sesgo claramente interesado en los análisis económicos es bochornoso e indignante, pero por desgracia es lo que predomina en nuestro día a día.

Por ejemplo, desde el año 2000 hasta el 2007 en la economía española se estuvo creando dinero bancario a tasas superiores al 10 % y en algunos años cercanas al 20 %, muchísimo más dinero del que creó el Estado en esos años (que en 2006 y 2007 incluso drenó gasto al registrar superávits). ¿Y qué pasó con la inflación? Pues que aumentó, pero a unos ritmos completamente razonables y aceptables, que no llegaron a alcanzar el 5 % anual (muy lejos de las temidas hiperinflaciones, que son superiores al 100 %).[2] ¿Por qué habría de suceder algo diferente con la creación de dinero por parte del Estado? Nos tienen acostumbrados a pensar que si el Estado crea dinero, la inflación se dispararía hasta las nubes, pero cuando observamos lo que ocurre cuando se crea muchísimo dinero bancario (un gran desconocido porque no nos hablan de él), nos damos cuenta de que no produce una tasa elevada de inflación, en todo caso algunos puntos porcentuales por encima de lo típico, lo que no es en absoluto dañino para la economía.

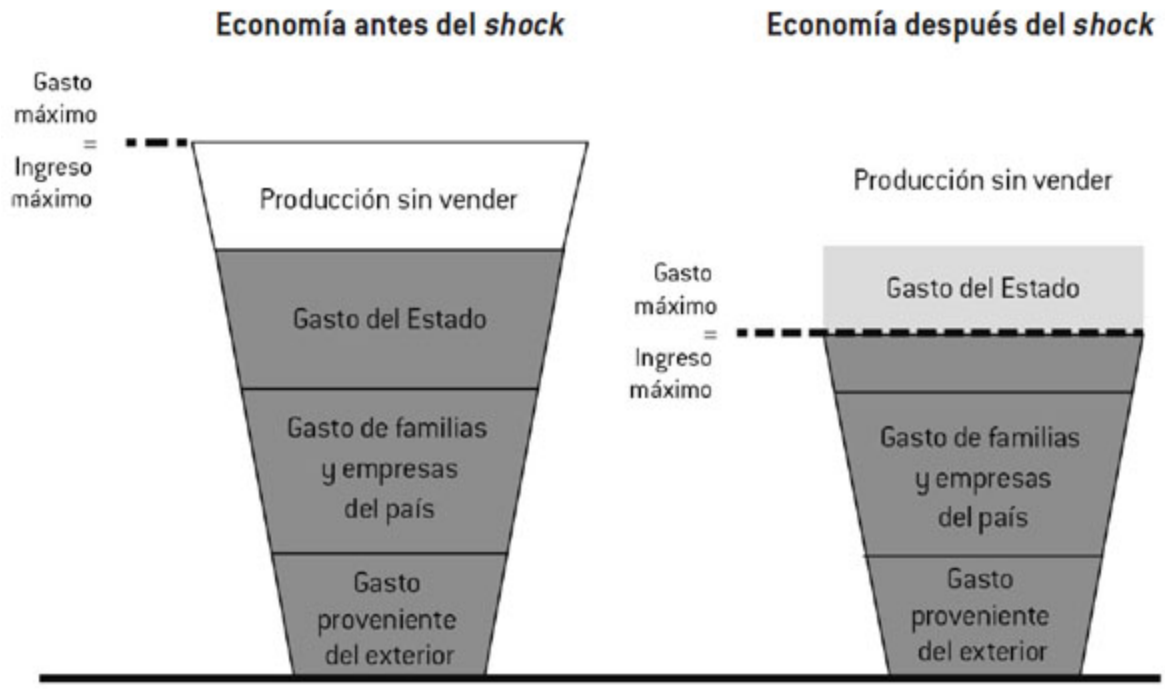
Otro ejemplo: en países a los que llegan enormes cantidades de dinero debido a sus mastodónticas exportaciones de hidrocarburos (como Noruega, Kuwait o Arabia Saudí), los Estados recaudan buena parte de todo ese dinero a través de los tributos y luego lo almacenan en fondos soberanos y lo invierten en activos financieros extranjeros. El objetivo es atenuar el enorme impacto que podría provocar la llegada de tanto dinero al país sobre el gasto total de la economía, impidiendo así que puedan aparecer tensiones

inflacionistas. Pero nunca se nos dice nada del efecto que estos flujos de dinero provenientes del exterior pueden provocar sobre la inflación porque conviene señalar como único culpable al Estado.

CASO B4: CAÍDA DRÁSTICA DE LA PRODUCCIÓN: HIPERINFLACIÓN

Este caso es el más fácil de comprender de todos. Cualquier impacto negativo de enorme envergadura (como un conflicto bélico, una crisis económica, un desmantelamiento del modelo económico, un golpe de Estado, crisis por abastecimiento o agrícolas, etc.) provoca un *shock* en las relaciones económicas (problemas para adquirir materias primas, herramientas o maquinaria, para contratar trabajadores —porque muchos se han ido a la guerra o han muerto—, para abrir el establecimiento, etc.) y esto conlleva una caída en la producción. Al haber de golpe menos productos a la venta y al no haber cambiado apenas la capacidad adquisitiva de la población, la cantidad de dinero que se usaba antes para comprar y que aseguraba una cantidad de gasto total determinada, se vuelve excesiva. Pero se vuelve excesiva —con respecto a la producción— sin haberse incrementado, sino por haber disminuido la cantidad de productos a la venta. Los vendedores tienen pocos productos que vender para demasiada capacidad de gasto de los clientes, así que aprovechan la situación aumentando los precios de los pocos productos que tienen, para maximizar lo que ganan por cada producto vendido.

Figura 8. SURGIMIENTO DE HIPERINFLACIÓN



Economía antes del *shock* Economía después del *shock*

Como sabemos, cuando la cantidad de gasto total es demasiada comparada con la cantidad de productos a la venta, surgen las tensiones inflacionistas, que es un proceso que provoca pérdida de valor del dinero (y por lo tanto la capacidad de gasto). Este fenómeno acaba cuando la pérdida de valor del dinero es tal que la capacidad de gasto vuelve a equiparar la cantidad de productos a la venta.

Está claro que cuanto más potente sea el *shock* económico, más potente será el aumento de precios. Por eso este caso, el B4, es el único que puede provocar hiperinflación (fenómeno inflacionario muy intenso, normalmente identificado con tasas mensuales de crecimiento de los precios superiores al 50 %), ya que la caída de la producción puede ser colosal en muy poco tiempo. En cambio, en los casos anteriormente identificados (aumento del coste de producción y creación de nuevo dinero) es casi imposible que el cambio sea tan drástico y brusco: ningún producto incrementa tanto de golpe su precio como para provocar hiperinflación, ni siquiera la energía, ningún Gobierno crea tanto dinero de golpe ni el sector

bancario concede de manera súbita tantos préstamos, y tampoco ningún agente exterior gasta tanto y de una vez en el interior de la economía como para provocar hiperinflación.

Sin embargo, lo que impera en el imaginario colectivo es que las hiperinflaciones son siempre o casi siempre provocadas por un Gobierno irresponsable que se lía a crear muchísimo dinero. Esto, que en teoría podría ocurrir, no ha ocurrido nunca en la historia. La evidencia empírica demuestra que, de los 56 casos de hiperinflación analizados por un informe del Instituto Cato (nada sospechoso de ser de izquierdas),[3] ni en uno solo la inflación galopante fue provocada por un banco central que se volviese loco creando dinero. La causa de esos desequilibrios fue siempre acontecimientos dramáticos que redujeron bruscamente la cantidad de bienes y servicios, haciéndolos muy escasos con respecto a la cantidad de dinero que había en circulación y, por lo tanto, con respecto a la capacidad de gasto de familias, empresas y Estado, provocando así tensiones inflacionistas porque los vendedores le sacaron todo el partido que pudieron aumentando los precios a la poca producción que tenían.

Por mencionar los ejemplos más conocidos: la hiperinflación sufrida en Zimbabue entre 2007 y 2008 (la segunda más intensa de la historia) se debió al colapso del sector agrícola, que provocó una escasez de alimentos muy pronunciada. La hiperinflación registrada en Alemania entre 1922 y 1923 fue causada por la destrucción del aparato industrial alemán durante la Primera Guerra Mundial, así como por la pérdida de buena parte de él por la entrega a Francia de los territorios de Alsacia-Lorena. La hiperinflación que experimentó Rusia en 1992 fue causada por la estrepitosa caída de la producción como consecuencia del cambio del sistema socialista a uno capitalista (que ya comentamos en el capítulo 1). Incluso en el caso reciente de Venezuela, la causa es recordada a diario: su tejido productivo ha sido duramente golpeado y ahora hay desabastecimiento de bienes y servicios, que es lo que explica el aumento de precios (¡y no la creación de dinero!). Lo cierto es que causa rubor ver cómo determinados analistas culpan de la elevada inflación venezolana a la creación de dinero al mismo tiempo que critican que los supermercados están desabastecidos. Parece que no saben sumar dos y dos.

En resumen, la hiperinflación nunca surge porque un banco central pierda el control e imprima una cantidad excesiva de dinero, sino que aparece en situaciones extremas (conflictos bélicos, transición desordenada de sistemas económicos y pésimas políticas económicas) que provocan caídas importantes de la producción. Pero entonces, ¿por qué durante esos períodos se constata que la cantidad de dinero en circulación aumenta a ritmos vertiginosos? Pues por algo tan obvio que avergüenza recordarlo: para poder hacer frente a compras con precios mastodónticamente más elevados se necesita mucho más dinero que antes. Es evidente. Recuérdese la naturaleza y dinámica del dinero endógeno explicada en el capítulo anterior: el banco central debe crear muchísimo más dinero para que el Estado pueda hacer frente a unos gastos corrientes que son muchísimo más caros, para que los bancos puedan hacer frente a las retiradas de dinero de sus clientes —atemorizados por la pérdida de valor de sus ahorros— y para las empresas que se endeudan (pues han de comprar suministros mucho más caros).

La creación de dinero es posterior a la chispa de la inflación galopante, aunque luego contribuya a agravarla (como tantos otros factores en un contexto de círculo vicioso de alza descontrolada de precios). El orden causal y cronológico es el siguiente: caída brusca de la producción, aumento de precios, aumento de dinero en circulación. No hay que dejarse engañar por las apariencias: en fenómenos hiperinflacionarios, la cantidad de dinero creada aumenta muchísimo, pero como consecuencia y no como causa de la inflación elevada.

Recapitulando

El mito de la inflación es el más extendido y arraigado de todos los que utiliza la derecha económica para confundir y atemorizar a la gente, teniendo como consecuencia incluso que buena parte de la izquierda económica lo haya interiorizado y contribuya a fortalecerlo. Sin embargo, desmontar este mito no es tan difícil cuando se tienen las herramientas analíticas y los argumentos adecuados, que podríamos clasificar en cuatro grupos.

En primer lugar, hay que tener en cuenta que la inflación no es un fenómeno exclusivamente monetario ni mercantil, sino sobre todo político, derivado del reparto del poder que existe en nuestras economías. Los precios son establecidos por los vendedores, y dentro de este grupo destacan los que más poder tienen. La inflación es el incremento generalizado y no esporádico de los precios, y como son los vendedores quienes fijan los precios, la existencia de la inflación dependerá de la actuación de estos agentes económicos. Si un vendedor tiene el suficiente poder como para establecer el precio que quiera, así lo hará, independientemente de la cantidad de dinero que exista en circulación. De ahí que la inflación sea un fenómeno más recurrente y perjudicial en las economías menos desarrolladas, ya que en ellas los desequilibrios de poder están más acentuados. Por eso puede haber inflación sin necesidad de que la cantidad de dinero aumente, por ejemplo cuando aumentan los costes de producción (como en la crisis del petróleo de los años setenta) o cuando se produce una drástica caída de la producción (como tras la Primera Guerra Mundial en Alemania).

En segundo lugar, aunque el nuevo dinero en circulación pueda provocar tensiones inflacionistas, el efecto no es automático ni instantáneo, porque depende de la cantidad de gasto total que haya en ese momento y de la cantidad de gasto máximo que pueda absorber la economía. Mientras la economía esté infrautilizada, el nuevo dinero tenderá a provocar más producción sin producir un incremento de los precios.

En tercer lugar, es importante tener claro que el Estado no es el único capaz de incrementar el dinero que hay en una economía, ya que los bancos y los agentes extranjeros también pueden hacerlo cuando los primeros dan préstamos y cuando los segundos gastan en la economía nacional a través del turismo, inversiones, exportaciones y otras actuaciones.

Por último, las tensiones inflacionistas derivadas de un incremento de la cantidad de dinero no tienen por qué ser alarmantes, sino que incluso pueden ser beneficiosas para la economía si en esta los desequilibrios de poder no son muy grandes[4] (solo son alarmantes las que se derivan de un incremento notable de los precios de producción o de la caída drástica de la producción, que pueden desembocar en hiperinflación). Además, en el

hipotético caso de estar registrando tasas de inflación elevadas y no deseadas, el Estado tiene la capacidad de actuar y corregir la situación, por ejemplo incrementando los impuestos y reduciendo la capacidad adquisitiva de familias y empresas; ergo, la inflación no es el fin del mundo ni mucho menos. Lo que ocurre es que la élite tiene interés en introducir mucho miedo vinculando el dinero creado por el Estado con la hiperinflación para reducir esta vía de creación de dinero (y con ella, el tamaño del sector público) y darle alas a la vía de creación de dinero por parte de las entidades bancarias, facilitando y asegurando así su negocio.

5

COMBATIENDO LOS MITOS SOBRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

> El nivel, la composición y la extrema importancia del producto interior bruto están en el origen de una de las formas de mentira social más extendidas.
>
> JOHN KENNETH GALBRAITH

Todos estamos acostumbrados a leer o escuchar noticias en las que se muestra alegría cuando la economía crece considerablemente y preocupación cuando no lo hace o lo hace muy poco. Este enfoque evidentemente genera la impresión de que incrementar el tamaño de una economía (medido por su producto interior bruto) es positivo, mientras que no hacerlo es negativo. Sin embargo, lo curioso es que la mayoría de las personas que comparten esta idea ni siquiera saben qué es lo que mide un indicador como el PIB, ni sabrían explicar por qué es bueno o malo que una economía crezca o deje de crecer. Es probable que les suene la idea de que crecer es necesario para que aumente el empleo, pero seguramente no tienen ni idea de cuál es el vínculo que conecta ambos aspectos. Esto es así porque desayunamos, comemos, merendamos y cenamos recibiendo este tipo de mensajes que generan en nuestra mente una idea que ni siquiera comprendemos pero que tomamos como una verdad natural e incuestionable. Que la economía crezca es bueno, que no lo haga es malo. Pero ¿esto es verdaderamente así? ¿Por qué dicen que tiene que crecer la economía? ¿Qué pasa si no lo hace? Estas cuestiones serán las que abordaremos con detenimiento en este capítulo.

CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA ECONÓMICO CAPITALISTA

La inmensa mayoría de los países actuales organizan su producción, distribución y consumo a través de un sistema económico determinado que se conoce como capitalismo. Este sistema se caracteriza por la existencia de tres condiciones: personas que poseen riqueza productiva, trabajadores libres y un mercado.[1] Los primeros, denominados capitalistas, son los dueños de medios que permiten producir bienes y servicios (medios denominados también como capital: tierra, fábricas, máquinas, establecimientos comerciales, empresas de todo tipo y pelaje, etc.); los segundos, denominados trabajadores o asalariados, son individuos que no tienen esos medios productivos y que, por lo tanto, para ganarse la vida necesitan trabajar para los primeros y cobrar así un salario, y el mercado (viejo conocido del capítulo 1) es el espacio fáctico o virtual en el que se mueven los colectivos sociales, las personas y las cosas para entrar en contacto. Con estos ingredientes, el sistema económico capitalista opera de la siguiente forma: los propietarios de los medios de producción, que son los que tienen la capacidad de poner en marcha una actividad productiva, deciden cuándo y cómo hacerlo; si deciden ponerla en marcha, buscarán en el mercado personas que estén dispuestas a trabajar en esa actividad y materiales, herramientas y recursos que necesitarán en el proceso de elaboración del producto; finalmente, aquello que se produzca será puesto a la venta en el mercado para obtener así un ingreso si el producto en cuestión es comprado por alguien (si no se vende, evidentemente no se podrá ingresar nada). Ese ingreso será utilizado por el capitalista para pagar salarios, para pagar a quienes le hayan vendido recursos, materiales, herramientas, etc., y para obtener beneficios.

Por ejemplo, el dueño de una determinada extensión de olivares (medio de producción) será quien decida si se pone en marcha la actividad de siembra, cuidado y recogida. Si decide ponerla en marcha, necesitará personas que trabajen en ella y las contratará. También necesitará máquinas, herramientas, tractores, suministros y materiales, y se encargará de comprarlo todo. En consecuencia, el PIB, que es la suma de todas las transacciones monetarias que tienen lugar en una economía, aumentará. Se incrementarán también las ventas y beneficios de las empresas que estén relacionadas con esa actividad (transportistas, vendedores de tractores y de

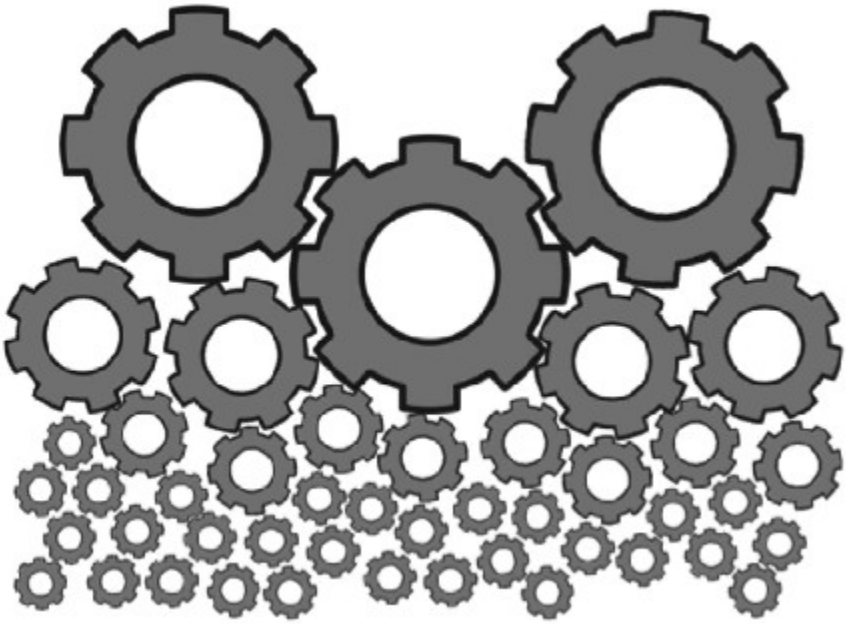
combustible o de fumigadores, etc.). Tanto estos actores que hayan recibido un pago por vender su producto como los trabajadores que hayan percibido un salario tendrán más dinero ahora para gastarlo en otros menesteres, de forma que, si lo hacen, incrementarán todavía más el PIB. En consecuencia, la simple decisión del dueño de los olivares de poner en marcha su actividad logra que aumente el empleo y el PIB, pero también logra que aumenten las ventas de otras empresas (las que venden o reparan tractores, las que venden fumigadores, etc.), favoreciendo así otras actividades económicas vinculadas a la de los olivares, que a su vez favorecerán a terceras actividades (y por lo tanto al PIB), y estas a cuartas, y así sucesivamente hasta que el efecto de la «onda productiva» se disipe.

Es decir, la puesta en marcha de cualquier actividad económica no solo tiene efectos positivos en materia de empleo y renta, sino que también contribuye a producir esos mismos efectos en otras actividades económicas con las que se vincula. Evidentemente, estos efectos serán más grandes e importantes cuanto más grande e importante sea la actividad económica que inicie el proceso. No tendrá el mismo impacto económico poner en marcha una extensión de decenas de olivares que poner en marcha otra que cuente con miles de ellos. La segunda necesitará más de todo: trabajadores, energía, combustible, tractores, herramientas, fumigadores, etc. Por eso son las empresas más grandes las que más impacto generan en la economía. Pero no solo importa el tamaño: también importa la naturaleza de la actividad económica. Aunque su tamaño sea igual o similar, una gran empresa hotelera, por ejemplo, no genera tantos efectos productivos en otras esferas como una empresa dedicada a producir automóviles. La primera necesitará menos cosas y menos difíciles de conseguir (trabajadores con no demasiada cualificación, edificios, mobiliario, etc.) que la segunda (ingenieros, tecnología punta, maquinaria compleja, grandes espacios de almacenamiento y distribución, etc.), por lo que el impacto de la primera en la economía será más débil que el de la segunda.

Podríamos imaginar la economía como un sistema de engranajes compuesto por muchas piezas vinculadas entre sí que representarían todos los medios de producción que existen. Al activarse, cada una de esas piezas

movería las piezas con las que estuviese enganchada. Cuanto más grande sea y más interconectada esté la pieza que se activaría, más movimiento generaría en el sistema de engranajes.

Figura 9. EL SISTEMA PRODUCTIVO COMO UN SISTEMA DE ENGRANAJES



De ahí que las empresas más importantes de cualquier economía sean las más grandes, aunque también las más sofisticadas y complejas, porque son las que generan más encadenamientos con otras empresas cuya actividad depende en buena medida de las grandes. No por casualidad los países con mayor PIB del planeta suelen ser aquellos que tienen mayor número de grandes empresas con un elevado encadenamiento productivo con otras empresas y actividades.[2]

También es importante entender que la maquinaria económica puede activarse con mayor o menor intensidad. Es decir, si todas las empresas —y especialmente las más grandes y sofisticadas— funcionan a pleno rendimiento, los efectos positivos llegarán a muchos rincones de la economía, logrando generar mucha renta, riqueza y empleo. Pero puede que no ocurra eso porque algunas empresas no se pongan en marcha o no lo hagan a plena potencia, y que el sistema de engranajes no funcione a pleno rendimiento, en cuyo caso se estaría creando menos renta, riqueza y empleo

de los que se podrían generar. De esta forma, crear renta y riqueza no solo depende de la profundidad y el tamaño del sistema de engranajes, sino de la intensidad con que este se ponga en marcha. De nada sirve tener una estupenda maquinaria económica si luego no se pone en funcionamiento o se pone a poca intensidad. Y en un sistema económico capitalista, quienes deciden que el mecanismo se ponga en marcha y en qué grado son los dueños de los medios de producción, en los propietarios de las empresas grandes y sofisticadas. Estas personas pueden activar la palanca de su empresa y hacerlo a toda máquina, con los encadenamientos que ello conllevaría, o pueden no hacerlo, impidiendo así que la economía funcione a pleno rendimiento.

En otras palabras, quienes tienen el poder de decidir si se produce o no renta y riqueza son los propietarios de aquello que permite producirla, y de forma especial los propietarios de los grandes y estratégicos medios de producción. Si ellos quieren, activarán la palanca y como resultado se generarán bienes y servicios, se pagarán salarios, se pagará a otras empresas proveedoras de recursos y productos, aumentará el PIB, etc. Pero si no quieren, no lo harán o lo harán con menos intensidad, y los efectos positivos serán menores o nulos.

La ganancia privada es el motor del sistema capitalista

La pregunta clave a la que nos conduce todo esto es: ¿de qué depende que el capitalista ponga en marcha su medio de producción? Y es bastante sencilla de responder: depende de si le resulta rentable o no hacerlo; si el capitalista estima que va a obtener suficientes ingresos como para compensar el coste de poner en marcha su empresa, entonces lo hará, pero si estima que esos ingresos futuros serán insuficientes, no lo hará. Así de sencillo y lógico: si le resulta rentable, activará la palanca; si no le resulta rentable, no lo hará o lo hará en menor grado. El motor de la maquinaria económica capitalista es la ganancia privada. Al capitalista le cuesta poner en funcionamiento su empresa (tiene que contratar trabajadores, comprar materiales, herramientas, edificios, mobiliario, etc.), y solo lo hará si al final del proceso obtiene suficientes ingresos como para cubrir ese coste y

además obtener beneficios. Porque de no ser así, no le compensará realizar el esfuerzo en tiempo y en dinero de activar la palanca, sino que le resultará más provechoso utilizar para sí mismo el dinero y el capital que ya posee en vez de invertirlo en la actividad de la empresa.

Por eso el sistema económico capitalista necesita crecer para funcionar y para crear empleo y riqueza. Suponiendo que un capitalista tenga 100 unidades de dinero, solo invertirá esa cantidad en su empresa si gracias a la inversión obtiene más de 100 unidades, por ejemplo 105. Después, solo invertirá esas 105 unidades si prevé que va a obtener más, por ejemplo 110. Ese proceso va marcando un crecimiento que, generalizado a toda la economía, estaría indicando el crecimiento del PIB. El crecimiento del PIB en una economía se explica por la búsqueda de beneficios de los capitalistas, que son los principales controladores e impulsores de la maquinaria económica, especialmente los propietarios de las grandes empresas estratégicas al generar más encadenamientos productivos. Si los capitalistas creen que no van a obtener beneficios, no invertirán, de forma que no aumentará el PIB. De hecho, si los capitalistas deciden desinvertir (despedir trabajadores, vender máquinas o edificios, etc.), el PIB disminuirá. En un sistema económico capitalista, el crecimiento del PIB (y, por lo tanto, una parte importante del bienestar material de la población) queda explicado por la búsqueda de ganancia de los capitalistas, especialmente los propietarios de empresas importantes. Decir que es necesario que aumente el PIB para que se genere renta y empleo es equivalente a decir que es necesario que los capitalistas prevean que van a obtener beneficios para que se genere renta y empleo.

Pero el lector podría preguntarse lo siguiente: ¿qué necesidad tiene el capitalista de expandir cada año su negocio? Podría invertir 100 y obtener 105 un año, y hacer exactamente lo mismo el siguiente (invertir 100 y obtener 105), porque así estaría obteniendo 5 de beneficios cada año; el PIB no crecería y tampoco se crearía nueva riqueza y nuevo empleo, pero el capitalista estaría contento porque obtendría ganancias todos los años y, por lo tanto, mantendría activa su palanca. Es una buena pregunta. En esa hipotética situación, en efecto el PIB no aumentaría cada año y se estaría generando siempre la misma renta y empleo, y podría ocurrir que ese nivel

de PIB bastase para generar suficiente bienestar en la población, de forma que no habría ninguna necesidad social o económica de incrementar el PIB. Pero el problema es que esta hipotética situación de crecimiento cero es imposible que se dé en un sistema económico capitalista porque este presenta una característica intrínseca que lo impide. Esa característica la hemos analizado ya en el capítulo 4 y se denomina «competencia».

En un sistema económico en el que los vendedores compiten entre sí por vender sus productos al mismo tipo de compradores, si uno de los vendedores comienza a hacerlo mucho mejor que el resto, es probable que los consumidores de ese tipo de productos se orienten hacia su negocio y le compren a él sus productos, dejando de lado al resto de los vendedores y poniendo en peligro sus negocios. Para evitar que eso suceda, todos los capitalistas sometidos a la competencia suelen esforzarse por no quedarse atrás en la lucha por conquistar las preferencias y fidelidad de los compradores, e invierten siempre mayores cantidades de dinero para mejorar su negocio, lo que conlleva un incremento de la actividad económica, de sus beneficios y del PIB. La competencia es una fuerza que empuja a los capitalistas a invertir, arriesgar su dinero y, por lo tanto, incrementar el PIB, puesto que evita que se conformen con un crecimiento cero de su negocio. Es decir, los empresarios podrían decidir invertir 100 y recibir 105 todos los años, manteniendo su negocio en funcionamiento y asegurando en el tiempo su forma de vida aunque no viesen incrementar sus beneficios cada año. Pero la amenaza de que otros competidores puedan robarles consumidores empuja a los capitalistas a invertir más dinero con el objetivo de ofrecer cada vez mejores productos y más atractivos, lo que provoca un crecimiento de la actividad económica.

En consecuencia, cuando en una economía el PIB crece, lo que está ocurriendo es que buena parte de los capitalistas están invirtiendo más porque prevén que obtendrán más beneficios o porque intentan que su negocio siga prosperando, y cuando no crece o decrece, lo que está ocurriendo es que buena parte de los capitalistas no están invirtiendo o están desinvirtiendo porque no prevén mayores beneficios en un futuro (de forma que frente a menores ingresos, disminuyen costes, despidiendo a trabajadores y vendiendo máquinas, herramientas y edificios). Por eso se

suele decir, acertadamente, que en las economías capitalistas es necesario que el PIB aumente para que aumenten el empleo y la producción. Ahora bien, debe quedar muy claro que esta condición es solo necesaria en un sistema económico que se rige por la lógica capitalista. Imaginemos, por ejemplo, el sistema económico de la tribu del capítulo 1, que no era en absoluto capitalista (no había capitalistas ni asalariados ni mercado). Que se produjeran bienes y servicios en esa tribu no dependía de que a alguien le saliese rentable hacerlo, sino de las necesidades de la comunidad. Si se necesitaban más alimentos, se cazaba más; si se necesitaban mayores cuidados, se cuidaba más; si se entraba en guerra, se dedicaban más esfuerzos a ella, etc. Por lo tanto, la economía de la tribu no necesitaba crecer cada año para mostrar incentivos de lucro a nadie, ni existía la fuerza de la competencia que amenaza a los capitalistas con la pérdida de su negocio: funcionaba independientemente del lucro de nadie. En cambio, para que una economía capitalista funcione es necesario que los dueños de las palancas que la ponen en marcha atisben oportunidades de hacer negocio, porque de lo contrario no activarán la palanca y no se generará empleo ni riqueza.

Otro ejemplo: para que funcionen las actividades de educación y sanidad del sistema público (que son actividades ajenas a la lógica capitalista) no es en absoluto necesario que alguien atisbe en el horizonte beneficios, ya que no hay nadie que pueda lucrarse con esas actividades. En cambio, para que los colegios y hospitales privados (actividades con lógica capitalista) funcionen sí es necesario que el negocio sea rentable para sus propietarios, porque de no serlo, la actividad no se desarrollaría, ya que ellos no invertirían el dinero para perderlo y no ganar nada.

Todo esto nos ayuda a distinguir algo que prácticamente la inmensa mayoría de la población ignora (al igual que los manuales más importantes de economía): no es lo mismo la capacidad de crear empleo y riqueza de una economía, que el empleo y riqueza que esa economía obtenga. Me explico: cuando los capitalistas estiman que no van a obtener beneficios y por ello desactivan su palanca o la ponen a menor ritmo, provocan inmediatamente que haya menos empleo y menos riqueza, pero ¡eso no quiere decir que no se pueda crear más empleo y riqueza! La maquinaria y

las herramientas siguen ahí, no se han perdido en el fondo del mar; la gente sigue queriendo trabajar, no han perdido las ganas de recibir un salario; los conocimientos de los trabajadores no se han evaporado, siguen sabiendo lo mismo que sabían antes (o más); la tecnología no ha menguado, sigue siendo exactamente la misma que antes (o mayor); los recursos naturales no han desaparecido de la noche a la mañana, etc. Lo único que cambia es que a los capitalistas ya no les conviene activar la maquinaria que genera renta y empleo y entonces no lo hacen. Nada más. En economías capitalistas hacemos depender la producción de empleo y renta del apetito de beneficios de los propietarios capitalistas.

¿Alguien se ha preguntado por qué la economía española tiene que tener menos trabajadores y pagar menos salarios en el año 2016 que en el año 2007 si tenemos más y mejores conocimientos, tecnología, maquinaria, habilidades, etc.? Las capacidades productivas siguen ahí, el problema es que nosotros —la mayoría social— no decidimos cuándo las ponemos en funcionamiento ni para qué objetivos porque pertenecen a unos pocos capitalistas que solo las activarán cuando a ellos les convenga, es decir, cuando obtengan beneficios. De ahí que la respuesta desde una perspectiva de izquierdas a este problema sea la propuesta de democratización de esas palancas que ponen en marcha la economía; es decir, que sea la mayoría quien decida cuándo y para qué activar la maquinaria y no una minoría que solo lo vaya a hacer cuando le sea rentable. Evidentemente, lo ideal y más eficiente desde el planteamiento que acabo de presentar es democratizar las palancas más potentes, las de las grandes empresas y especialmente las estratégicas, porque son las que mayores encadenamientos productivos generan en la economía. No por casualidad así ha sucedido a lo largo de la historia (y todavía sucede hoy en determinados países similares al nuestro):[3] las empresas financieras, las de telecomunicaciones, las de transporte y las de energía, que son las piezas más importantes del engranaje, han estado en manos públicas y su control y dirección no correspondía a unos capitalistas.

De esta forma, la maquinaria económica se puede poner a funcionar independientemente de que alguien se lucre con ello, aprovechando las capacidades productivas sin esperar a que a los dueños de las palancas les dé la gana de activarlas. Hoy día las decisiones de la mayoría de los

gobernantes del mundo encaminadas a mejorar la economía pasan por eliminar obstáculos y dar facilidades a los capitalistas para ver si se animan a invertir (a activar su palanca) para que se genere algo de renta y empleo. Al margen de que lo consigan o no, esa es la lógica que impera en las economías capitalistas. Todo esto es absolutamente absurdo en términos sociales, democráticos e incluso económicos, porque la mayoría de la población queda a expensas de que unos cuantos capitalistas (especialmente los más poderosos) decidan activar la maquinaria económica para poder incrementar el bienestar de la comunidad. Cuando estos capitalistas no activan la maquinaria o lo hacen a poca intensidad porque prevén que no obtendrán suficiente rentabilidad (lo que ocurre en épocas de crisis o estancamiento), la cantidad de riqueza y empleo generada es menor de lo que podría ser. Es decir, es el colmo de la ineficiencia, porque la maquinaria económica está ahí, puede generar renta y riqueza, pero no lo hace porque sus dueños no la ponen en funcionamiento.

Es importante entender que esto no es una cuestión de bondad o maldad. No es que los capitalistas sean buenos cuando activan la palanca y malos cuando no lo hacen; es simplemente el desenlace lógico al que conducen unas reglas de juego determinadas: las del sistema económico capitalista. Las reglas de juego le pueden parecer a uno injustas o no, pero una vez definidas (básicamente que haya capitalistas, asalariados y un mercado competitivo), los participantes operarán en consecuencia: los capitalistas necesitan obtener rentabilidad para activar su palanca; los asalariados necesitan trabajar para obtener un salario; los vendedores necesitan competir entre sí para mantener su modo de vida, etc. Si se producen situaciones indeseables, la responsabilidad no es de ninguna persona o grupo de personas en particular, sino de la naturaleza del sistema.

De hecho, los propios capitalistas también son «víctimas» de la lógica del sistema en el sentido de que están sometidos a determinadas fuerzas que normalmente no controlan y que marcan cómo deben operar.[4] Al fin y al cabo están abandonados a su suerte en un mundo económico en el que opera una especie de ley de la jungla donde solo sobreviven los más fuertes y los más capacitados. Sin duda, no todos los capitalistas están en la misma situación; los más poderosos se imponen y sobreviven con facilidad

mientras que los más débiles luchan a duras penas por sobrevivir cuando no son absolutamente arrasados o absorbidos por los poderosos. De ahí que hasta un pequeño empresario o autónomo, por muy buenas intenciones que tenga en relación con el trato a sus trabajadores, se vea obligado por ejemplo a reducir todo lo posible el salario de sus trabajadores, porque de no hacerlo se vería en serias dificultades al competir con otros empresarios que hacen exactamente lo mismo. La lucha por sobrevivir empuja a los dueños de empresas a utilizar todos los medios y estrategias que tienen a su alcance independientemente del impacto social o medioambiental que puedan ocasionar.

Por eso cualquier respuesta desde un punto de vista de izquierdas a las injusticias y atropellos que se producen en el sistema económico capitalista pasa necesariamente por transformar de forma profunda el propio sistema para que deje de operar —o lo haga en su mínima expresión— mediante la lógica de la ganancia privada dando paso así a una nueva organización de los recursos y medios productivos basada en criterios sociales, ecológicos y democráticos. En definitiva, se trata de que la maquinaria económica deje de activarse en función de la ganancia privada de unos pocos y lo haga en función de las necesidades sociales, ecológicas y democráticas. Esta es la mejor forma de que la economía esté al servicio de la gente y no al revés, como hoy día ocurre debido a la lógica capitalista.

El crecimiento económico no tiene por qué ser positivo

Acabamos de ver que en economías capitalistas es necesario que el PIB aumente para que se genere renta y empleo, pero poco hemos dicho sobre si esa forma de crear renta y empleo es positiva o no para nuestras comunidades y para el medio ambiente. Por desgracia, esta preocupación no suele aparecer en los grandes medios de comunicación; el debate siempre gira en torno a si el PIB de una economía crece o no, y nunca se plantea si ese crecimiento conlleva efectos positivos o negativos porque se suele presuponer que cualquier incremento del PIB es bueno *per se*. Este es otro mito que goza de una solidez y una fuerza inconmensurables: ¡ay del que se atreva a cuestionar en público la conveniencia de aumentar el PIB! El

crecimiento económico es el tótem de los economistas convencionales; representa el mayor logro al que cualquier país puede aspirar y es venerado y anhelado por la inmensa mayoría de la población.

Sin embargo, no es oro todo lo que reluce ni mucho menos, por varios motivos. En primer lugar, el crecimiento del PIB (incluso a tasas astronómicas) es perfectamente compatible con la existencia de enormes bolsas de pobreza y exclusión social, y esto sin mencionar los elevados índices de desigualdad o las condiciones de trabajo precarias. En segundo lugar, el crecimiento del PIB es perfectamente compatible con la existencia de conflictos bélicos, con la destrucción de nuestras ciudades y con la muerte de personas. Y en tercer lugar, el crecimiento del PIB es también perfectamente compatible con la liquidación de recursos naturales y exterminación de especies animales y vegetales, así como con un intenso deterioro de la sostenibilidad medioambiental. No está mal para ser el tótem alabado por nuestras sociedades.

Acabamos de ver que, en las economías capitalistas, los medios en que se genera la renta pertenecen mayoritariamente a particulares y que parte de esa renta fluye hacia los asalariados a través del empleo y hacia otras esferas de la economía vinculadas a esos espacios a través de compras de productos, por lo que cualquier incremento del PIB afectará a todos los agentes implicados en dicho proceso: capitalistas que activan la palanca, trabajadores que trabajan para esos capitalistas, y empresas y personas vinculadas de alguna forma con esos capitalistas y trabajadores. Pero ese grupo de afectados nunca coincide con toda la población: no todo el mundo participa en la recepción de la renta que se genera ni lo hace de la misma forma. Las personas que no tienen un medio de producción, ni trabajan en él, ni tienen vínculo directo con los capitalistas y los trabajadores, no obtienen ningún ingreso. En todas las economías hay una población ajena al proceso generador de renta de la maquinaria económica y que no se beneficia de él. Por lo tanto, da igual que el PIB aumente a ritmos trepidantes porque esas personas excluidas no recibirán ni un solo euro. De ahí que el crecimiento del indicador sea compatible con el mantenimiento de bolsas de pobreza y exclusión.

Pero hay más, porque no todas las personas que participan en el proceso de generación de renta lo hacen de la misma forma. El propietario del medio de producción está en mejor situación que cualquiera de sus trabajadores porque toma las decisiones en el reparto de la renta (decide cómo de elevados van a ser los salarios y los beneficios) y lo hace evidentemente maximizando su situación particular, quedando por encima de la de sus trabajadores. El capitalista no invierte tiempo y dinero para acabar recibiendo el mismo ingreso que cualquiera de sus asalariados. Pero también hay disparidades de renta entre los propietarios de los medios de producción, así como entre los propios trabajadores. Aquellas personas que posean empresas que registran elevados beneficios saldrán mejor paradas que las que posean empresas menos rentables, y lo mismo ocurrirá con los trabajadores de esas empresas: cuanto más rentable sea la empresa, más salarios podrán recibir. Por último, dentro de cada empresa también hay diferencias de renta entre los trabajadores, porque algunos realizan tareas que están mejor remuneradas que otras. En consecuencia, en economías capitalistas la renta generada se reparte desigualmente, de manera que cuando el PIB se incrementa, lo que ocurre es que se intensifica esa asimetría. De ahí que el crecimiento del PIB sea perfectamente compatible con importantes niveles de desigualdad, que es una característica intrínseca del sistema económico capitalista por todo lo que acabamos de ver.

Es imposible que sea de otra forma. Un sistema económico capitalista, por definición, provoca bolsas de pobreza y grandes desigualdades de renta. No se puede concebir un sistema formado por capitalistas, trabajadores y un mercado competitivo, y esperar que la renta no se distribuya de manera muy asimétrica. No obstante, existen muchísimas modalidades de sistemas capitalistas, tantas que a menudo cuesta creer que dos economías radicalmente diferentes se configuren a través del mismo sistema. Como todo el mundo sabe o puede imaginar, la economía española es muy distinta de la economía haitiana o de la sueca, por poner solo dos ejemplos, y sin embargo, los tres países organizan sus recursos a través del mismo sistema. De la misma forma, el capitalismo español del siglo XXI es extremadamente diferente al capitalismo español del siglo XIX. Esto es así porque, dependiendo de múltiples factores (históricos, culturales, institucionales,

sociales, geográficos, climáticos, etc.), un mismo sistema capitalista puede adoptar diferentes formas aunque siempre mantenga la esencia: capitalistas, asalariados y mercados competitivos. Si se me permite una comparación tontorrona pero bastante ilustrativa, ocurre algo similar con los perros: hay multitud de razas muy diversas entre sí en términos de tamaño, pelaje, constitución física y colores, pero todas ellas pertenecen a la misma especie animal.

El caso es que sobre un sistema económico se puede intervenir para provocarle cambios importantes aun manteniendo su esencia. Una de estas intervenciones consiste en volver a distribuir la renta entre diferentes estratos de la población para corregir en cierta medida las desigualdades que se producen con la distribución primaria de la renta de la que hablábamos antes. Para ello se suele utilizar el sistema tributario y la política social; con el primero se detrae renta de determinadas personas (se intenta que sean sobre todo las más adineradas) y con la segunda se transfiere a otras personas (se intenta que sean sobre todo las más necesitadas). Y, con todos sus defectos, estos mecanismos son bastante efectivos, y como botón de muestra: en el año 2015, el 22,1 % de la población española estuvo en riesgo de pobreza,[5] pero si no se hubiese distribuido la renta a través de transferencias sociales por parte del Estado, ese porcentaje sería del 47 %, ¡casi la mitad! Y esto ocurre, en mayor o menor medida, en todos los países. En otras palabras, si en la economía española dejásemos operar sin cortapisas a los mecanismos esenciales del capitalismo, casi la mitad de la población se quedaría prácticamente al margen de la extraordinaria renta que genera la maquinaria económica. Por fortuna, tras la Segunda Guerra Mundial los Estados capitalistas occidentales desplegaron un importante abanico de políticas sociales que atenúan los efectos más perversos del sistema económico, aunque en los últimos años todos esos Estados están avanzando en sentido contrario.

En definitiva, el crecimiento del PIB en una economía capitalista va indisociablemente unido a la existencia y ampliación de los niveles de pobreza, de exclusión y de desigualdad social, aunque la magnitud de estas variables depende de la concreta configuración del sistema económico en cada país, siendo más elevado en algunos y menos en otros. Pero esto es

algo de lo que no se habla nunca en los grandes medios de comunicación, donde se aplaude con fervor cualquier incremento del PIB sin pensar en la cantidad de personas que no se benefician en absoluto de ese crecimiento de la renta.

La otra crítica en relación con el crecimiento del PIB que señalé es que este indicador está recogiendo actividades que son directamente nocivas para el ser humano y para el medio ambiente. Muchas de las actividades que producen daños emocionales, sociales o ecológicos terminan curiosamente aumentando el PIB de manera directa o indirecta. Por ejemplo, las actividades ilegales —como el tráfico de personas, de armas o de drogas— logran aumentar el PIB (si no directa, indirectamente). Pero no es necesario que sean actividades ilegales: los atascos de tráfico, que contaminan el medio ambiente y enervan a las personas, incrementan el PIB como consecuencia de un mayor consumo de gasolina. Arrasar un bosque entero para convertirlo en papel es un daño ecológico grave, pero logra aumentar el PIB, ya que el papel se venderá a precios de mercado. Los accidentes de tráfico generan muertes y destrozos, pero aumentan el PIB porque desencadenan una serie de actividades, como el traslado de ambulancias, de médicos, de policías, de bomberos... El tabaco u otro tipo de drogas nocivas tienen efectos muy perjudiciales sobre la salud, pero cuanto más se consuman, más crecerá el PIB. Las muertes son acontecimientos dolorosos, pero los funerales posteriores aumentan el PIB. Aumentar el gasto militar, entre lo que supone comprar armamento para matar y destruir, eleva el PIB. En fin, la lista podría ser interminable.

Así pues, existen numerosas actividades que aumentan el PIB a pesar de que son nocivas para la calidad de vida de las personas o para el sostenimiento medioambiental. Por esto último se aprecia una enorme contradicción en el hecho de considerar el PIB como un indicador de bienestar, pues el PIB aumenta conforme lo hace el tráfico de armas o de drogas, entre otras actividades que difícilmente pueden mejorar el bienestar de la sociedad. De hecho, se pueden producir situaciones tan paradójicas como la que proponen Jean Gadrey y Florence Jany-Catrice:[6] un país puede

tener el mismo PIB si con un 10 % de sus riquezas paga para destruir y con otro 10 % paga para reconstruir que otro que invierta ese 20 % de sus riquezas en educación, cultura o salud.

Ahora bien, eso no quiere decir que cualquier incremento del PIB sea malo *per se*. Algunas personas adscritas al movimiento ecológico denominado «decrecentismo» interpretan mal esta cuestión (es lo que podríamos denominar un mito económico de la izquierda). Para garantizar la sostenibilidad medioambiental, la especie humana debe decrecer en consumo de recursos naturales y en contaminación, pero no necesariamente en PIB. Cuando esquilmamos una mina o talamos un bosque, con el considerable impacto ecológico que conlleva, el PIB aumenta, pero este indicador también aumenta cuando se venden servicios educativos, culturales, sanitarios o recreativos, y ninguna de estas actividades tiene por qué conllevar un impacto ecológico considerable. El movimiento decrecentista no debe perseguir la reducción del PIB, sino la reducción del daño ecológico, que no siempre es equivalente.

Por otro lado, como el PIB solo recoge las actividades que se pueden expresar directamente en términos monetarios, prescinde de aspectos como los costes ecológicos o los costes sociales. No se puede expresar en dinero la brecha abierta en la capa de ozono, ni el desgaste continuado de las cuencas mineras, ni la pérdida de biodiversidad producida por la contaminación y otras actividades humanas, ni la contaminación acústica, ni las desigualdades en la distribución de la riqueza o de género, ni la violencia en los barrios, ni las relaciones amorosas, ni el estrés que sufren las personas, etc. Estos elementos que repercuten de manera profunda —seguramente mucho más que la riqueza material— en el bienestar de las personas no tienen cabida en el indicador económico por excelencia. La consecuencia de no tener en cuenta los costes sociales, ecológicos y emocionales a la hora de conformar el PIB es que no se está realizando un análisis completo de la actividad económica. El PIB mide la actividad económica en términos monetarios, pero no nos dice nada de si la situación social, ecológica o emocional ha mejorado o empeorado, que es obviamente una cuestión muy importante para nuestro bienestar. Utilizar el PIB como indicador de bienestar es hacer trampas, porque oculta costes fundamentales

que, de añadirse a su análisis, darían unos resultados notablemente diferentes. Por ejemplo, cuando se tala un bosque para producir papel, se toman en consideración los beneficios monetarios que reportará el papel en la venta, pero no se valoran los costes ecológicos que esa tala supone. Si se midiera de alguna forma en términos de dinero el coste que supone acabar con tantos árboles, la venta de papel no sería tan rentable.

Pero además, el lector deberá recordar del capítulo 1 que no toda actividad que incrementa el bienestar de nuestras comunidades queda registrado en un indicador como el PIB. Todas aquellas acciones que —aunque redunden en beneficio económico, social, ecológico o cultural de nuestros colectivos— no sean pagadas, no tendrán su reflejo en el indicador económico por excelencia. Por ejemplo, si una persona cocina en casa para sus amigos y no cobra por ello, no incrementará el PIB; pero si esa misma persona cocina en un restaurante cobrando por ello, el indicador sí aumentaría, a pesar de que se trata de la misma actividad y de que en ambos casos el bienestar mejora gracias a su acción. Más ejemplos: el cultivo de alimentos para el propio disfrute de una familia campesina no computa para el PIB, a pesar de que supone obviamente un aumento en su bienestar. Lo mismo ocurriría si esa familia intercambiara sus alimentos cultivados por ropa, ya que, al no haber dinero de por medio, no habría forma de incluirlo en el PIB. Tampoco se incluiría en el indicador la retirada voluntaria y sin contraprestación de petróleo de alguna playa. Todo lo anterior demuestra que hay un sinfín de actividades que, a pesar de que aumentan el bienestar de la población y la salud de la biosfera, no son recogidas por el PIB. Y a pesar de todo lo anterior, vemos día sí y día también a los economistas, tertulianos y políticos de cabecera alegrándose cuando el PIB se incrementa y preocupándose cuando desciende.

Por último, y aunque tenga menor relevancia, llaman la atención los análisis tan simples y vergonzosos que se suelen realizar en torno al ritmo de crecimiento del PIB. Todos habremos oído al menos una vez el argumento de que a la economía española le va bien porque crece a un ritmo superior al de la mayor parte de sus vecinos europeos. Pero ese argumento es, cuando menos, incompleto porque no nos está diciendo gran cosa. Parece que quienes utilizan ese argumento no tienen conocimientos

básicos de aritmética. Esta rama de las matemáticas nos dice que cualquier variable de reducido valor tiende a crecer más rápidamente que una variable con un valor más elevado. Por ejemplo, una economía pequeña que tuviese un PIB de 10 unidades, si quisiese crecer un 100 % tendría que ganar 10 unidades. Pero una economía más grande, que tuviese 100 unidades, tendría que ganar 100 para poder registrar un 100 % de crecimiento. Es decir, para registrar el mismo ritmo de crecimiento, a la economía pequeña le basta con ganar 10 mientras que la grande tendría que ganar 100. Por eso, las economías con un PIB más reducido tienen más facilidades para registrar tasas de crecimiento elevadas.

Así las cosas, a la economía española le cuesta menos registrar tasas de crecimiento elevadas que a economías que son más grandes. El tamaño de la economía española cayó tanto durante la crisis que todavía sigue por debajo del nivel de 2007. Al haber caído tanto y al estar bastante por debajo de otras economías vecinas de mayor tamaño, le cuesta menos presentar tasas superiores a ellas. De hecho, si ampliamos la mirada a todos los países del planeta, las economías que más crecen son precisamente las más pequeñas: Papúa Nueva Guinea crece en torno al 19,3 %, la República Democrática del Congo un 9 %, Chad un 8 %, Etiopía un 7 %, etc., mientras que España lo hace cerca del 3 % y el resto de las grandes economías europeas lo hacen por debajo del 3 %.

En definitiva, el crecimiento económico no tiene por qué ser positivo. Esto es así porque ese crecimiento se suele medir con un indicador que nada nos dice de cómo se reparte la renta entre toda la población y que suele ocultar grandes bolsas de pobreza, desigualdad y precariedad, y porque mide actividades que son extremadamente nocivas para el bienestar social y la sostenibilidad medioambiental. Alegrarse de que una economía crezca sin detenerse a analizar las consecuencias de ese crecimiento es algo profundamente ridículo y carente de sentido. Un adecuado y riguroso diagnóstico sobre el crecimiento económico debería abordar en su análisis la calidad de vida de las personas y las condiciones de la naturaleza. Es totalmente absurdo pretender y lograr un crecimiento económico en el que las personas no mejoren sus condiciones de vida, bienestar o felicidad, así como tampoco lo es lograr un crecimiento que no se atenga a los límites

medioambientales que impone la naturaleza. En el primer caso, el crecimiento económico no tendría ningún sentido si no mejorara el bienestar de todas las personas. En el segundo caso, el crecimiento económico podría romper los equilibrios naturales de la biosfera y poner en peligro la propia supervivencia de la especie humana. Lamentablemente, esta limitada forma de entender el crecimiento económico es la que ha calado en nuestras sociedades capitalistas. Su manifestación más clara ha sido la del indicador del producto interior bruto, que es la guía fundamental que utilizan los gobernantes a la hora de implantar sus políticas. Y no solo los gobernantes políticos, sino también los investigadores, los analistas, las empresas... incluso el ciudadano medio se ve obligado a acudir a él debido a su extendido uso en nuestras sociedades.

Numerosos economistas y analistas han criticado el uso de este indicador como medidor del bienestar de una sociedad, ya que no mide dimensiones tan importantes como la inclusión social, el desgaste medioambiental, el tiempo de ocio, el capital humano, la calidad de vida o la felicidad de las personas. Esta crítica no es reciente; el senador estadounidense Robert Kennedy ya puso en cuestión la validez del PIB en 1968 con estas palabras: «El PIB no tiene en cuenta la salud de nuestros niños, la calidad de su educación o el gozo que experimentan cuando juegan. No incluye la belleza de nuestra poesía ni la fuerza de nuestros matrimonios, la inteligencia del debate público o la integridad de nuestros funcionarios. No mide nuestro coraje, ni nuestra sabiduría, ni la devoción a nuestro país. Lo mide todo, en suma, salvo lo que hace que la vida merezca la pena».[7] Sin embargo, a pesar de las numerosas y variadas críticas que ha recibido, el PIB sigue manteniendo la hegemonía en la dimensión política y económica. Esto es así porque la creencia de que es un buen referente del bienestar social ha imperado sobre todas las demás consideraciones y críticas. Estas últimas nunca han gozado de una difusión adecuada para llegar a todos los estratos de la sociedad, mientras que el discurso dominante que utiliza el PIB como principal guía económica y social está asentado en las mentes de casi todas las personas.

6

DESMONTANDO LOS MITOS DE LO PÚBLICO Y LO PRIVADO

> Toda la tecnología que hace del iPhone un teléfono inteligente es deudora de la visión y el apoyo del Estado: internet, el GPS, la pantalla táctil e incluso la voz del asistente Siri del *smartphone* recibieron dinero del Estado. La economía real, de bienes y servicios, ha experimentado un cambio similar al de la economía financiera: el riesgo se mueve cada vez más hacia el sector público y el sector privado recibe los beneficios.
>
> MARIANA MAZZUCATO

Hoy en día el sistema económico capitalista es el que impera en casi todos los países del planeta. Pero, tal y como señalaba en el capítulo 5, apenas ningún país se articula con un sistema capitalista puro, sino que la inmensa mayoría alberga en su seno importantes espacios ajenos a la lógica capitalista que conviven con otros ámbitos de clara naturaleza capitalista. Estas dimensiones no capitalistas son todas aquellas en las que no hay propietarios de medios de producción, ni asalariados, ni mercados, y donde el motor no reside en la ganancia privada sino en otro tipo de consideraciones y criterios. Los ejemplos más evidentes e importantes los conforman todas las dimensiones de naturaleza pública, gratuitas y no mercantiles: la educación pública, la sanidad pública, las pensiones públicas, la justicia, la defensa, la administración pública, etc. En estas esferas no hay propietarios particulares que se puedan lucrar con estas actividades, ni, por lo tanto, personas que trabajen para ellos, ni un mercado en el que se contrate a trabajadores ni en el que se intercambien productos.

El servicio de sanidad pública, por ejemplo, no se pone en marcha cuando alguien atisba la posibilidad de obtener beneficios (como ocurre en la sanidad privada), sino que se emprende como mecanismo para satisfacer

determinadas necesidades sanitarias que la sociedad en cuestión ha establecido como perentorias. A partir de estas necesidades de salud se diseña un sistema formado por médicos, enfermeros, administradores, infraestructuras, materiales, máquinas, recursos y reglas suficientes para que después de su materialización cualquier persona pueda recibir el servicio sin necesidad de pagar por ello en ningún mercado. La lógica capitalista brilla por su ausencia; no existe. Por lo tanto, no tiene sentido preguntarse si esa actividad es rentable o no, porque no hay nadie que pueda obtener rentabilidad con ello. Muchos críticos de lo público suelen argumentar que este tipo de actividades no son rentables, pero lo cierto es que esa afirmación es un disparate, un sinsentido de dimensiones astronómicas: ninguna actividad ajena a la lógica capitalista (como la sanidad pública) puede ser rentable monetariamente o dejar de serlo, porque para que algo pueda serlo alguien debe obtener beneficios, y esa condición no existe en este tipo de actividades. Es como si alguien criticara a mi perro porque no maúlla, cuando está claro que es una acción que no puede hacer ni dejar de hacer. De la misma forma, no se puede criticar lo público porque no sea rentable monetariamente, ya que no puede serlo ni dejar de serlo. Solo pueden ser rentables las actividades que se rigen de acuerdo con la dinámica capitalista, como la sanidad privada, que solo se pondrá en marcha cuando los propietarios del negocio vislumbren la posibilidad de obtener beneficios, es decir, cuando les sea rentable hacerlo. Cuando no les sea rentable, no pondrán en marcha nada y no ofrecerán su servicio o lo ofrecerán en un menor nivel. Este elemento es el que distingue las actividades de carácter capitalista de las que no lo son: lo no capitalista funciona dependiendo de la satisfacción de determinadas necesidades acordadas en comunidad mientras que lo capitalista tiene un funcionamiento acorde con la posibilidad de obtener beneficios.

Es importante tener claro que «privado» no es sinónimo de capitalista y que «público» no es sinónimo de no capitalista. Existen actividades de carácter público que se atienen en mayor o menor medida a la lógica capitalista y actividades de carácter privado que en absoluto lo hacen. Por ejemplo, en nuestro país, servicios como el transporte público, la universidad pública o el suministro de agua, aun siendo actividades de

naturaleza claramente pública, incorporan elementos capitalistas al vincular su disfrute con el pago de una cantidad de dinero, quedando, por lo tanto, desvinculados en mayor o menor medida de la satisfacción de necesidades. Estos servicios no se orientan exclusivamente a las necesidades de sus usuarios como ocurre con la sanidad pública, sino que se orientan en buena medida de acuerdo con la capacidad de pago de cada persona. De forma inversa, hay bienes y servicios producidos por entidades de naturaleza privada que abandonan por completo la lógica capitalista, como los de las organizaciones no gubernamentales o cualquier asociación o agrupación de carácter voluntario y no lucrativo. Las organizaciones que se dedican a cuidar de forma voluntaria a enfermos terminales de cáncer sin cobrarles por su servicio, o a distribuir gratuitamente alimentos para colectivos necesitados, o a enviar ropa a países en guerra, por poner solo tres ejemplos, orientan su actividad en función de las necesidades de sus usuarios y no del lucro. Como es evidente, estas actividades tampoco pueden ser tildadas de rentables o no rentables en términos monetarios porque su propia naturaleza impide que puedan recibir esa calificación.

Comparación entre lo público y lo privado

Existe un debate muy recurrente que gira en torno a la comparación entre lo público y lo privado en términos de eficacia, calidad y eficiencia. La ideología dominante actual consiguió hace tiempo imponerse difundiendo la visión de que lo privado, por naturaleza, es siempre más eficiente que lo público. Según esta visión, lo privado siempre utilizaría menos recursos que lo público para obtener el mismo resultado o, por decirlo de otra forma, obtendría un mejor resultado con los mismos recursos. Los gobernantes españoles utilizaron recurrentemente esta idea para respaldar la ola de privatizaciones de empresas y servicios públicos que realizaron en los años noventa del siglo pasado, y todavía hoy la siguen defendiendo cuando les conviene hacerlo. ¿Qué hay de cierto en todo esto?

Lo primero que hay que señalar es que este debate es extremadamente complejo y es muy fácil que se preste a manipulaciones e interpretaciones interesadas. Es muy sencillo encontrar datos o estudios que respalden la

superioridad de lo privado frente a lo público, pero también hallar datos o estudios que señalen exactamente lo contrario.[1] Esto se debe a multitud de factores, pero seguramente el más importante sea que la naturaleza pública o privada de cualquier actividad es solo una característica entre muchas otras que definen su calidad, eficacia y eficiencia. Que un bien o servicio sea producido mejor o peor no solo depende de su naturaleza pública o privada, sino de otros muchísimos factores esenciales. La combinación de todos esos factores puede hacer que a veces una prestación de carácter privado sea mejor que otra de carácter público, y dar lugar a que otras veces sea justo lo contrario. Por ejemplo, la sanidad pública en nuestro país puede estar mejor valorada que la privada, pero ocurre exactamente al contrario en otros países. Esto es así porque la simple caracterización de una actividad como pública o privada no nos dice mucho, ya que el resto de los factores a tener en cuenta pueden contribuir a fortalecer sus efectos o a eliminarlos. La sanidad pública en un país como Haití podría tener efectos potencialmente positivos, pero sin recursos ni medios para poder desarrollar este servicio, la calidad y eficiencia del mismo sería muy pobre, lo que otorgará ventajas a un servicio sanitario privado que sí pudiese contar con más recursos y medios. De esta forma, el servicio privado sería mejor pero no como consecuencia de ser privado sino a raíz de otros factores explicativos.

Por eso, para valorar de manera adecuada las virtudes de lo público o de lo privado habría primero que intentar aislar ambas características de todas las demás que influyen en la prestación del servicio o la elaboración del producto; y esto es verdaderamente complicado porque todos los factores están interrelacionados entre sí, así que aislar cualquiera de ellos afectaría al resultado conjunto. No obstante, sí que podemos aproximarnos a esta cuestión desde un punto de vista teórico atendiendo a la diferencia esencial entre lo público y lo privado. Uno de los elementos que marcan la distinción entre una y otra configuración es, como vimos en el capítulo 5, la búsqueda de ganancia particular: en lo privado existe esa búsqueda y en lo público, no. Esto tiene un efecto directo sobre el coste final del bien o servicio elaborado y, por lo tanto, sobre su repercusión en el precio de venta. De algún sitio ha de salir esa ganancia que busca el empresario privado, y ese sitio es el bolsillo del consumidor que paga el precio del

producto. Si, por ejemplo, elaborar un producto cualquiera cuesta 100 euros, desde lo público se podría ofertar en el mercado al precio de 100 unidades porque no se están buscando beneficios, mientras que desde lo privado necesariamente se debería ofertar en el mercado a un precio mayor, de lo contrario no habría lucro.[2] En consecuencia, la simple caracterización de una actividad como privada capitalista condiciona que el precio sea mayor que si fuese pública. Y esto, evidentemente, sitúa a lo público por encima de lo privado.

La obtención de lucro es requisito indispensable para lo privado y es un elemento inexistente en lo público, y ello tiene consecuencias de gran calado no solo en términos de coste y precio. Por ejemplo, puesto que el dueño del negocio privado capitalista debe cobrar directamente a sus clientes para obtener lucro, se enfrenta a dificultades importantes que tienen que ver con la discriminación a la hora de cobrar y a la hora de prestar su servicio o vender su producto. Esto es así porque hay actividades que por su propia naturaleza no pueden favorecer solo a una parte de la población.[3] Me estoy refiriendo a actividades como la defensa militar, la justicia o la seguridad ciudadana. Es imposible articular como negocio la defensa militar de un país o evitar la delincuencia porque no se le puede cobrar a la gente por su uso, ya que todo el mundo se beneficia por igual independientemente de quién financie su coste y organice su aplicación.

Por otro lado, la sujeción a la lógica capitalista en cualquier actividad trae aparejada una cuestión problemática en términos sociales: solo pueden beneficiarse de esa actividad quienes tengan suficiente capacidad económica para pagar su precio de venta. Quienes no tengan dinero para pagar el precio no podrán acceder a los productos ofrecidos desde la lógica capitalista, por muy maravillosos que sean estos. Precisamente esta constatación explica, por ejemplo, por qué las grandes empresas farmacéuticas dedican muchísimos más recursos a desarrollar productos que combaten la obesidad o la calvicie, afecciones que preocupan a los países más ricos, que los que dedican a curar enfermedades que afectan fundamentalmente a países subdesarrollados. El magnate Bill Gates resumió esta misma constatación en la siguiente frase: «El capitalismo hace que la investigación contra la calvicie reciba más fondos que acabar con la

malaria».[4] La lógica capitalista solo entiende de dinero y de beneficios, no de necesidades sociales, culturales, medioambientales o de cualquier otro tipo.

Sin embargo, muchos argumentan que hay un factor que solo se encuentra en lo privado y que explica su supuesta superioridad: la búsqueda de beneficios en la actividad de naturaleza capitalista empuja a todos los agentes implicados a esforzarse más y mejor, porque, de no ser así, corren el riesgo de no ser capaces de ofrecer un producto que pueda ser vendido a un precio superior al coste (y además, mejor que el de los competidores). Es un argumento legítimo, y además bastante potente por lo intuitivo que resulta: el capitalista necesita lucrarse y anteponerse a sus competidores, y con tal de lograrlo se esfuerza al máximo e intenta que sus empleados se esfuercen al máximo nivel para poder ofrecer un buen producto ya sea en calidad o en precio. Según esta visión, como en lo público no hay ninguna presión por mejorar el producto, el resultado final es inferior en términos de calidad, eficacia o eficiencia que en el caso privado, donde sí existe esa presión.

No obstante, esta argumentación merece ser cuestionada profundamente por varios motivos: en su búsqueda por lograr un producto más barato que la competencia, el capitalista puede reducir —y, de hecho, suele hacerlo— los costes de producción de una forma bastante cuestionable, por ejemplo, minorando los salarios de sus trabajadores y otras condiciones de trabajo, desplazando su negocio o parte de él a países donde los salarios son más bajos, vulnerando o eludiendo la legislación tributaria, medioambiental, de salud, de derechos de propiedad, etc. Esa presión por reducir el precio del producto suele conllevar la reducción de determinados costes de producción que existen para garantizar derechos laborales, medioambientales, sanitarios, etc. Por lo tanto, aunque la lógica capitalista empuje a conseguir un producto más barato para el consumidor, al mismo tiempo empuja a vulnerar, eludir o deteriorar determinados derechos humanos y civiles. Evidentemente, esta presión no existe en lo público, donde nadie tiene la posibilidad de lucrarse ni, por lo tanto, la necesidad de reducir el coste del producto. Y todo ello sin mencionar que precisamente esa presión por reducir los salarios provoca, en determinadas

circunstancias (por ejemplo, aquellas en las que los trabajadores no se esfuerzan tanto porque cobran poco), una merma en la eficiencia en las organizaciones que empeora su productividad y, en consecuencia, limita o incluso afecta de forma negativa a la posibilidad de reducir el precio final del producto.[5] Por consiguiente, y aunque pueda resultar paradójico, la propia presión a la baja en los salarios puede ser contraproducente a la hora de reducir el precio del producto.

El sector público es clave en la innovación y en el emprendimiento

Pero ¿y si la presión por mejorar el producto no se canaliza hacia un menor precio de este sino a una mayor calidad? Esta es la salida preferida que tienen los defensores de lo privado frente al razonamiento utilizado en el apartado anterior. Su relato es bien conocido: la presión por obtener beneficios y por anteponerse a los competidores consigue que se dediquen muchos recursos a la innovación y al progreso tecnológico, logrando así que el producto mejore en calidad y en sofisticación (¡o incluso que se inventen nuevos productos!). Según esta visión, la búsqueda de beneficios privados estimula la innovación y el desarrollo tecnológico permitiendo mayor riqueza material y mayor progreso. Además, también desde esta visión se considera que el sector público es, por naturaleza, muy poco dinámico y flexible en la economía, que sirve para lo básico pero que es demasiado grande y pesado para innovar y adaptarse a cambios rápidos. Lo opuesto es atribuido, claro, al sector privado: es mucho más enérgico y ágil, y por lo tanto se desenvuelve mejor en el ámbito de la innovación y del emprendimiento.

No obstante, existen otras visiones al respecto que impugnan en buena medida lo anterior y que dibujan un panorama mucho más complejo y diverso. Más allá de que la simple experiencia de la Unión Soviética echa por tierra esa perspectiva simplista —pues, a través de mecanismos de naturaleza no capitalista, una economía subdesarrollada de tipo feudal pasó a convertirse en apenas unas décadas en una superpotencia económica, militar y tecnológica capaz de competir en igualdad de condiciones con Estados Unidos—, en este tipo de visiones se considera que el sector

público ha desempeñado en el pasado y también en la actualidad un papel clave en la investigación e innovación que permite el progreso de nuestras sociedades.

La premisa de fondo es bastante sencilla y elocuente: no es lo mismo riesgo que incertidumbre. El riesgo apela a esa situación en la que uno conoce los posibles resultados de un suceso pero desconoce cuál de ellos tendrá lugar. Una ruleta de casino sería un buen ejemplo: sabes que la bolita acabará en una casilla, pero no sabes en cuál de ellas lo hará. En cambio, la incertidumbre hace referencia a esa situación en la que uno no conoce los posibles resultados de un suceso; simplemente no sabe si algo ocurrirá o no. Por ejemplo: no podemos saber si estallará una guerra en algún momento en una región determinada, o si una persona en concreto morirá por un accidente en la carretera.

El riesgo y la incertidumbre aplicados a la innovación se pueden entender de la siguiente forma: si no sabes si tus pruebas e investigaciones en relación con un campo determinado serán exitosas porque existe incertidumbre (y no riesgo), el coste de los experimentos será muy elevado. Puede ocurrir que dilapides recursos, por ejemplo, intentando inventar el teletransporte (pagando salarios a investigadores, comprando materiales y maquinaria, etc.) y que luego no te sirva para nada porque todas tus pruebas fracasan y no eres capaz de teletransportar nada. Al fin y al cabo, no sabes si es posible inventar el teletransporte (tienes incertidumbre). En cambio, si alguien consigue inventar el teletransporte, tú puedes ponerte a invertir recursos para idear nuevas aplicaciones del invento (teletransportar en menos tiempo, con otros materiales, de una forma mucho más eficaz, más segura, etc.) y la probabilidad de tener éxito es mucho mayor; ergo, el coste de la investigación será menor que en el anterior caso. Al fin y al cabo, sabes que mejorar el teletransporte es posible (tienes riesgo, pero no incertidumbre).

En consecuencia, los agentes que se lancen a realizar esas investigaciones básicas tan costosas con el fin de abrir campos desconocidos hasta el momento —tratando de convertir la incertidumbre en riesgo— habrán de tener necesariamente una elevada capacidad económica y una paciencia y estabilidad en el tiempo importantes para poder afrontar

las derrotas que sin duda sufrirán. No van a ser las pequeñas empresas, ni los pequeños investigadores, ni las pequeñas administraciones públicas los agentes económicos que se van a arriesgar a perder tantos recursos en llevar a cabo una aventura que no saben si tendrá éxito. Pero tampoco será muy común que lo hagan las grandes empresas privadas, por mucha capacidad económica que tengan, ya que por fuerza están sometidas a la lógica de la rentabilidad (tienen que registrar beneficios y que estos no sean muy inferiores a los de la competencia), y aventurarse a realizar este tipo de investigaciones tan costosas y con tan imprevisible futuro atenta fuertemente contra su rentabilidad.

Por eso suelen ser los Estados (y entre todos ellos, los más potentes) los que se encargan mayoritariamente de realizar la investigación básica, aquella que se enfrenta a la incertidumbre y que trata de convertirla en riesgo. En el caso de Estados Unidos, el Estado más poderoso del planeta, es el sector público el encargado de llevar a cabo el 57 % de toda la investigación básica (sin contar el apoyo indirecto que les brinda a empresas, universidades y otras organizaciones). Y con respecto a la investigación aplicada, aquella que tiene más probabilidades de tener éxito, el protagonismo —un 67 % del total— corresponde a las empresas privadas.

Pero lo importante es tener en cuenta que para que esta investigación aplicada pueda tener lugar es necesario que se haya dado antes —y que haya tenido éxito— la investigación básica de la que parte. De ahí que se pueda concluir que la mayoría de los nuevos productos desarrollados por las empresas privadas no hubiesen visto la luz si no fuera por la investigación básica que el sector público lleva a cabo. La economista Mariana Mazzucato recoge en numerosos países (entre los que destacan Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Brasil y China) multitud de ejemplos de este tipo, que van desde el ferrocarril y los productos farmacéuticos hasta la nanotecnología y las energías renovables solares y eólicas, pasando por internet e incluso los productos de Apple (basados en la tecnología desarrollada por las agencias militares estatales durante la Segunda Guerra Mundial y la Guerra Fría).[6]

En consecuencia, todo ello demuestra que lo público no solo puede facilitar la economía del conocimiento, sino que la puede crear. La innovación no va tanto de *startups*, capital riesgo e inventores de garaje como nos han acostumbrado a pensar; la innovación va de la voluntad de agentes económicos de asumir el riesgo y la verdadera incertidumbre: aquello que es genuinamente desconocido. Y es la propia naturaleza del sector público la más adecuada para hacerlo, debido a su elevada capacidad económica, su independencia de la rentabilidad económica y su estabilidad en el tiempo.

No hay más que mirar alrededor para darse cuenta de que la inmensa mayoría de las innovaciones tecnológicas no han nacido de la búsqueda de beneficios, sino del deseo de cubrir determinadas necesidades importantes para las comunidades. Muchos de los inventos más destacados del siglo XX (internet, GPS, microondas, ultrasonido, radio, cohete espacial, bomba atómica, etc.) e incluso otros menos relevantes pero muy útiles hoy día (vidrio laminado, vehículos todoterreno, gafas de sol, bolsas de té, comida enlatada, reloj de pulsera, pegamento adhesivo de contacto, maquinilla de afeitar, bolígrafo, fregona...) fueron desarrollados por las instituciones públicas en el contexto de conflictos bélicos como una forma de aventajar al enemigo. De hecho, en la actualidad, la reducción de conflictos militares de gran escala ha traído aparejada una desaceleración en el ritmo del avance tecnológico, por lo que las investigaciones más importantes de nuestro tiempo han quedado ligadas a la superación de desafíos sanitarios (fundamentalmente a través de la nanotecnología y la robótica) y medioambientales (sobre todo en torno a todo tipo de generación y aplicación de energías renovables para evitar o atenuar el cambio climático), espoleadas por los sectores públicos de los países más importantes. Es decir, nada de inventos de garaje por cuatro emprendedores en busca de enormes beneficios, sino inventos estatales que buscan atender necesidades públicas.

Además, el hecho de que el capitalista necesite obtener beneficios puede ser precisamente un lastre para el progreso tecnológico en vez de un estímulo. Esto es así porque si un capitalista hace negocio con una determinada actividad y el adelanto tecnológico pone en riesgo que dicha

actividad pueda seguir siendo rentable, intentará por todos los medios que esa nueva tecnología no vea la luz. Y si tiene suficiente poder y capacidad para lograrlo, es muy probable que se salga con la suya. Quizá el caso que mejor revela este asunto es el de las empresas de hidrocarburos: el desarrollo de las energías renovables conduce a que la utilización de los hidrocarburos sea cada vez menos necesaria y eso pone en riesgo la rentabilidad de todas las empresas que hacen negocio con este tipo de energía fósil. Multitud de organizaciones y colectivos han denunciado sistemáticamente la realización de enormes esfuerzos por parte de estas empresas —tanto en el pasado como en la actualidad— para impedir el desarrollo tecnológico de las energías renovables. Por otra parte, las grandes compañías farmacéuticas también reciben este tipo de críticas porque, según los denunciantes, están impidiendo u obstaculizando la investigación en la erradicación de determinadas enfermedades puesto que si estas no existiesen, la venta de fármacos destinados a paliar o a suavizar sus efectos —razón de ser de su negocio— no tendría sentido. Lo mismo puede ocurrir con todas las actividades lucrativas que dejarían de ser rentables debido al progreso tecnológico.

Por otro lado, la lógica capitalista presenta un problema añadido, y no menor, a la hora de incorporar las nuevas tecnologías a nuestras vidas. Los propietarios de los medios de producción buscan aplicar cualquier innovación en su negocio para incrementar la cantidad de beneficios; en vez de utilizar el adelanto tecnológico para producir lo mismo que antes en menos tiempo, lo que hacen es producir más para vender más y así obtener mayores ingresos y beneficios. Esto provoca que el progreso tecnológico se ponga al servicio de la acumulación de beneficios y no de las necesidades de la ciudadanía.

En las sociedades precapitalistas, donde el lucro no guiaba la actividad económica, solo se producía aquello que sus miembros consideraban necesario de acuerdo con sus propios criterios, dedicando el resto del tiempo del día a otras tareas. Y si lograban algún avance técnico en los procesos de producción como resultado de la creatividad o del azar, entonces las sociedades mantenían su nivel de producción y ampliaban su tiempo libre. De hecho, en otras culturas, «cuando la naturaleza les

favorecía, con frecuencia permanecían en el estado idílico de los polinesios o de los griegos homéricos, entregando al arte, al rito y al sexo lo mejor de sus energías».[7] De ahí que se estime que en la Edad de Piedra el trabajo ocupaba tres o cuatro horas diarias,[8] o que en el Antiguo Egipto los trabajadores tuviesen más días de descanso que cualquier trabajador del siglo XXI,[9] o que, sin necesidad de irnos tan lejos en el tiempo, a principios del siglo XVIII la jornada laboral típica fuese de unas veinte horas semanales.[10]

Por lo tanto, estas sociedades precapitalistas entendían las innovaciones tecnológicas y organizaban su tiempo y su producción de una forma muy distinta a la que nosotros, bajo el sistema económico capitalista, lo hacemos actualmente. Hoy, por las propias reglas del juego del capitalismo, cualquier innovación técnica (que incrementa lo que en economía se llama productividad: producción por hora o por trabajador) no promueve una mejora de las condiciones de vida, sino que inmediatamente se incorpora a la maquinaria capitalista como un elemento más que contribuye a mover las piezas del engranaje a un ritmo más rápido.

A LO PRIVADO LE MOLESTA LO PÚBLICO

Para que cualquier capitalista obtenga beneficios es imprescindible que le pueda vender su producto a alguien. Como vimos en el capítulo 3, no puede producirse un ingreso sin su correspondiente gasto, por lo que el propietario del medio de producción necesita clientes que gasten su dinero en su negocio. Cuantos menos competidores tenga, mejor para él, porque los potenciales clientes tendrán menos alternativas para realizar la compra correspondiente. Pero entre todos los competidores que pueden existir hay uno que le resulta bastante más molesto que el resto: el de naturaleza pública.

Esto se explica porque todos los capitalistas que compitan entre sí a la hora de captar las compras de los clientes están sometidos a las mismas reglas de juego,[11] pero los competidores de naturaleza pública no; ellos juegan con unas reglas sustancialmente diferentes que sin duda les son favorables, y todas tienen que ver con la financiación.

La primera y seguramente más importante de ellas está relacionada con lo que también abordamos en el capítulo 3: la creación de dinero es competencia de las autoridades públicas y cualquier administración pública que disfrute de soberanía monetaria puede financiar toda producción de forma ilimitada, mientras que ninguna empresa privada puede hacer tal cosa. Esto evidentemente le otorga muchísima más ventaja a una empresa pública a la hora de competir con una privada por captar el mismo tipo de clientes o usuarios. Y lo que comento no es tan descabellado como parece: a lo largo de la historia en los países occidentales (incluido el nuestro) muchísimas empresas públicas estatales han recibido financiación por parte de sus respectivos bancos centrales en unas condiciones enormemente privilegiadas a las que no podían optar las empresas privadas; es decir, el banco central creaba dinero y se lo prestaba directamente a las empresas estatales a un tipo de interés simbólico o irrisorio, algo que no hacía con nadie más. Y en la actualidad esto sigue ocurriendo en muchos países, entre los que destacan Rusia y China, donde muchas empresas públicas estatales gozan de unos canales de financiación casi ilimitados y absolutamente privilegiados.[12]

La segunda regla con la que operan las empresas públicas pero no las privadas es la posibilidad de financiar los costes de producción de manera no mercantil, sino a través de la violencia legal que respalda la recaudación impositiva. Mientras que a una empresa sanitaria privada, por ejemplo, no le queda más remedio que financiar sus operaciones a través de su ahorro, de préstamos de todo tipo conseguidos en el mercado, o de los ingresos obtenidos por las ventas en el mercado, el sistema público sanitario puede hacerlo recurriendo a los ingresos generales del Estado que han sido obtenidos de muchas formas diferentes (impuestos, tasas, sanciones, venta de patrimonio, etc.), siendo la mayoría de naturaleza impositiva y ajenas a los canales mercantiles. Como es evidente, esta posibilidad otorga mucha más ventaja a las empresas públicas de este tipo que a las privadas a la hora de atraer a clientes o usuarios.

En consecuencia, el competidor de naturaleza pública es el más molesto de todos los que puede tener cualquier capitalista, pues dispone de la posibilidad de acudir a herramientas privilegiadas para desarrollar su

actividad y ofrecer un mejor producto a la ciudadanía. A los empresarios de la educación les molesta mucho la existencia de un sistema público de educación gratuita y de calidad porque no hay forma capitalista de competir con él; lo mismo les ocurre a los empresarios de la sanidad, o a los empresarios que venden planes privados de pensiones.

Ahora se entiende mejor esa insistencia por desprestigiar lo público a través de todo tipo de estrategias. Las críticas absurdas y mordaces a cuanto se relacione con las empresas públicas, que hemos analizado más arriba, no son fruto de la casualidad: responden a la necesidad, por parte de sus competidores —los empresarios privados—, de generar desconfianza y rechazo con respecto a todo lo que sea público para que los potenciales clientes acaben escogiendo lo privado y asegurarse así el negocio. Lo mejor que le puede pasar a un empresario de la sanidad, por ejemplo, es que los actuales usuarios de la sanidad pública la abandonen porque dejen de confiar en ella y pasen a ser sus clientes. Lo mismo ocurre con el resto de los ámbitos en los que lo público y lo privado compiten fuertemente, destacando sobre todo el de la educación y el de las pensiones.

Recapitulando

Existen muchos mitos con respecto a cualquier actividad económica de naturaleza pública. La mayoría de estos mitos ofrecen una visión en la que lo privado es siempre más dinámico, más ágil, más productivo y más potente que lo público. Sin embargo, en este capítulo hemos visto que solo existen dos diferencias importantes entre el ámbito público no capitalista y el privado capitalista, y ninguna de ellas es favorable al segundo. La primera diferencia es que la esfera pública no necesita obtener beneficios para poder funcionar, lo cual le permite, por un lado, presentar precios más reducidos que la esfera privada, y le concede, por otro, la posibilidad de organizar los recursos atendiendo a indicadores diferentes al de la rentabilidad económica, como podrían ser los sociales, ecológicos, culturales, etc. La segunda diferencia es que la esfera pública puede financiar sus operaciones a través de mecanismos a los que no puede acceder la esfera privada, lo que le concede una ventaja clara a la hora de

crear innovación y desarrollar servicios y bienes. El motivo de que lo público, a pesar de su superioridad, reciba duras críticas es que estas son creadas y espoleadas de manera forzada por aquellos a quienes les vendría muy bien no tener que competir con un sector público eficiente y de calidad. Es decir, esta perversa estrategia responde al interés de desprestigiar la naturaleza y el funcionamiento de lo público para que sus actuales usuarios dejen de serlo y opten mejor por los servicios y productos ofrecidos por el sector privado.

7

DESMONTANDO LOS MITOS SOBRE EL TRABAJO

> Por muchas edades venideras el viejo Adán será tan fuerte en nosotros que todo el mundo tendrá que hacer algún trabajo si quiere estar contento. Haremos más cosas por nosotros mismos de lo que es habitual entre los ricos de hoy, demasiado contentos de tener pequeños deberes y tareas y rutinas. Pero más allá de esto, nos esforzaremos por esparcir el pan en la mantequilla, para hacer que el trabajo que todavía haya que hacer sea lo más ampliamente compartido posible. Los turnos de tres horas o una semana de quince horas pueden retrasar el problema durante un buen rato. ¡Trabajar durante tres horas al día es suficiente para satisfacer al viejo Adán en la mayoría de nosotros!
>
> JOHN MAYNARD KEYNES

Como no podía ser de otra forma, los mitos económicos utilizados por la derecha no iban a quedarse al margen de un asunto tan trascendental para la economía y para la vida de la gente como lo es el trabajo. Ya a lo largo de los capítulos anteriores hemos ido abordando determinados aspectos relacionados con el trabajo, pero en este capítulo se presenta una visión más concreta, completa y perfilada al respecto.

TRABAJO NO ES LO MISMO QUE EMPLEO

Para poder abordar con propiedad este asunto resulta indispensable distinguir el término «trabajo» del término «empleo», porque no hacen referencia a los mismos conceptos. Trabajo es todo aquel esfuerzo físico o intelectual por parte de una o varias personas que redunda en algún tipo de beneficio, ya sea económico, social, cultural, ecológico o de otra naturaleza. En cambio, empleo es todo aquel trabajo cuyo autor recibe una

contraprestación monetaria por él. Por ejemplo, el cuidado por parte de un padre a su hijo llevado a cabo en el hogar y sin ningún tipo de remuneración es trabajo pero no empleo. En cambio, el cuidado por parte de esa misma persona a su hijo en una escuela infantil en la que recibe un salario por su actividad es trabajo y también empleo. Hoy en día, en nuestras sociedades se lleva a cabo muchísimo trabajo que no es remunerado y que por lo tanto no es empleo, normalmente en el ámbito del hogar y en el del voluntariado: cuidado de niños, de adultos dependientes, de enfermos, de ancianos, de personas necesitadas, cobijo a personas, provisión de alimentos y de ropa, etc. Ni que decir tiene que a pesar de que no estén remuneradas son actividades importantísimas para nuestras comunidades porque resultan de utilidad y permiten que vivamos mejor. No obstante, la teoría económica convencional invisibiliza y subestima todo este tipo de trabajo por el simple hecho de que no se paga por hacerlo.

Por lo tanto, que haya desempleo no quiere decir que no haya trabajo. En España, por ejemplo, hay hoy día varios millones de desempleados según las estadísticas oficiales, pero esto no quiere decir que no estén llevando a cabo ningún tipo de trabajo útil y valioso para nuestras sociedades. Muchas de esas personas realizan tareas de cuidado a otras, colaboran en proyectos de ayuda a colectivos necesitados, retiran residuos del medio ambiente, aportan nuevas ideas, escriben, interpretan, etc., y a pesar de ello son ignoradas por la economía convencional y la sociedad en general, pues desgraciadamente impera la idea de que si alguien no recibe un pago por la actividad que hace, esta no es útil ni valorable. Se supeditan así el valor, la utilidad y la dignidad de una actividad con la existencia de un pago monetario vinculado a su realización. Algo absolutamente absurdo, porque, por poner solo un ejemplo, es mucho más digno y útil para nuestras sociedades cuidar a niños aunque no haya pago de por medio que trabajar para una empresa que fabrica armamento aunque el salario sea astronómico.

Entender esta distinción es clave para disponer de una visión completa y adecuada de la realidad económica en la que vivimos. Lamentablemente, la inmensa mayoría de la gente ignora esta diferencia, más que nada porque ni en los centros de enseñanza, ni en los medios de comunicación, ni en ningún otro espacio importante nos hablan de ella.

El progreso tecnológico no tiene por qué destruir empleo

A principios del siglo XIX, en plena Revolución industrial, surgió una preocupación que nunca antes había existido en las comunidades sociales: la aparición de los telares industriales vino aparejada de muchos despidos (debido a la alta productividad de los telares ya no hacían falta tantas manos), por lo que muchos de los afectados responsabilizaron directamente a las máquinas de la pérdida de su puesto de trabajo. Se conformó así un importante movimiento de artesanos (que la historia acabó denominando «ludismo») cuyo objetivo consistía en destruir todas esas máquinas que amenazaban su empleo. Desde entonces, la preocupación porque la mecanización y robotización de los procesos productivos conlleve destrucción de puestos de trabajo ha sido una constante más o menos importante a lo largo y ancho del planeta. En la actualidad comprobamos conmovidos cómo multitud de empleos fabriles han desaparecido debido a la progresiva mecanización y robotización de muchas actividades. Los taxistas y otros conductores temen el desarrollo y generalización de los vehículos que se conducen solos, los cajeros de los supermercados rezan para que no sean sustituidos por máquinas, los guardias de seguridad están preocupados por los impresionantes avances en sistemas informáticos de vigilancia, etc.

Sin embargo, la mayoría de los análisis que se realizan sobre este fenómeno suelen adolecer de muchos fallos, sobre todo porque pierden de vista el marco económico en el que se producen estos cambios. En realidad, el progreso tecnológico es un aspecto intrínseca e innegablemente positivo que siempre debemos celebrar; el problema es que el sistema económico capitalista (abordado en el capítulo 5) condiciona que no todo el mundo se beneficie de dicho progreso o que no lo haga de la misma forma.

Las máquinas y los robots facilitan la vida y el trabajo, pero solo a sus dueños y a quienes ellos elijan, a nadie más. Por ejemplo, si yo tengo un robot de cocina, el beneficiado de sus efectos positivos seré yo y quien yo decida, evidentemente. Lo mismo ocurre con el telar mecánico o con toda máquina o robot que facilite la consecución de cualquier actividad. Los propietarios de los telares mecánicos eran los capitalistas industriales de la

época, que decidieron utilizar sus efectos positivos en provecho propio, esto es, para incrementar los beneficios y la rentabilidad de su negocio, que como bien sabemos es el objetivo último y necesario de todo capitalista. Si ello les liberaba de la necesidad de contratar a tantos trabajadores, pues aplicaban despidos para ahorrar costes salariales. Si uno de ellos no lo hubiera hecho, cualquier otro competidor que sí hubiese despedido a trabajadores habría obtenido una ventaja sobre él en términos de coste de producción y precio, por lo que podría haberle arrebatado a sus clientes y acabado con su negocio. La combinación de búsqueda de ganancia y competitividad es lo que obliga a los capitalistas a incorporar el progreso tecnológico a su actividad económica independientemente de los costes sociales o ecológicos que esa acción pueda conllevar. Lo mismo ocurre con cualquier otra actividad económica: al responder a la lógica de la rentabilidad capitalista, el dueño incorporará una nueva máquina o robot cuando le resulte rentable, y su propósito será aumentar los beneficios y no, por ejemplo, conservar el empleo. Por eso, la aparición de máquinas y robots *en economías capitalistas* tiende a destruir puestos de trabajo en un proceso productivo determinado. Cuando a los capitalistas les salga más barato tener a una máquina funcionando que a un trabajador, el empleo en cuestión estará en peligro.

Sin embargo, ya vimos en el anterior capítulo que en sociedades precapitalistas el asunto era diferente: cualquier nuevo adelanto tecnológico no tenía por qué ser aplicado a las actividades para producir más con menos coste con el objetivo de maximizar beneficios, sino que se solía utilizar para producir lo mismo en menos tiempo y poder así disfrutar de mayor tiempo libre. En el caso de los telares industriales, su incorporación bajo una óptica no capitalista hubiese permitido producir la misma cantidad de textil (la misma riqueza) pero con menos tiempo de trabajo, de forma que cada trabajador podría recibir la misma renta con menos horas de trabajo. El progreso tecnológico que permite mayor productividad tiene efectos dispares dependiendo de la óptica que se aplique al proceso productivo: bajo una lógica capitalista, el resultado es producir más con menores costes, lo que puede conllevar ahorro en mano de obra; mientras que bajo una

óptica no capitalista, el resultado es producir lo mismo (si se satisfacen ya las necesidades correspondientes) con menos tiempo, lo que permite que haya una jornada laboral más reducida en vez de despidos.

En consecuencia, el progreso tecnológico facilita el trabajo y permite que vivamos mejor; ergo, es algo positivo *per se*. El problema aparece cuando ese progreso tecnológico se pone al servicio de la maquinaria capitalista que solo busca maximizar la ganancia privada, ya que de esta forma el empleo es algo secundario y parcialmente prescindible. Por lo tanto, no es el progreso tecnológico lo que destruye puestos de trabajo, sino su subordinación a la lógica capitalista.

SIEMPRE HABRÁ TRABAJO QUE HACER

Es muy frecuente escuchar a todo tipo de personas afirmar con rotundidad que el progreso tecnológico destruye puestos de trabajo (sean conscientes o no de que ello, en todo caso, solo ocurre bajo el marco capitalista) y que, por lo tanto, en un futuro no muy lejano no habrá suficiente trabajo para todos (frente a lo cual muchos proponen como solución una renta básica universal que sea independiente del trabajo que desempeñe cada persona) o que incluso no habrá necesidad de trabajar. Pero estas afirmaciones no se sostienen en absoluto cuando uno realiza un análisis adecuado.

Las máquinas y los robots facilitan el trabajo, pero no lo hacen desaparecer. Es muy importante tener en cuenta esto. El progreso tecnológico en forma de mecanización y robotización nos permite producir lo mismo en menos tiempo, pero jamás producir cualquier cantidad de algo sin emplear tiempo de trabajo. No se puede producir riqueza sin que haya detrás trabajo humano, ya sea físico o intelectual. Podemos imaginar al robot más sofisticado del mundo —incluso en un hipotético futuro en el que la tecnología hubiese avanzado incluso mucho más que ahora—, pero siempre será necesario que haya un humano detrás para que se pueda crear riqueza. Esto es así por las siguientes razones. En primer lugar, esos robots no se crearían solos, sino que —al menos— serían diseñados y programados por humanos. En segundo lugar, el mantenimiento o la reparación de cualquier anomalía imprevista también debería ser llevada a

cabo por humanos y nunca podría serlo por robots. Por último, ni siquiera ese superrobot sería capaz de realizar acciones genuinamente humanas, como educar a un niño atendiendo a unos determinados principios y valores, tomar decisiones políticas, o emocionar a alguien con una interpretación artística o una broma original. En definitiva, ni siquiera los robots más avanzados que pudiésemos imaginar nos librarían de realizar trabajo (por minúsculo que fuese este gracias a la ayuda de los robots).

Además, imaginemos por un momento que tuviésemos ya la capacidad de crear ese robot magnífico que imita a un ser humano en prácticamente todas las cosas. Para acabar con los empleos tendríamos que crear, entonces, tantos androides como puestos de trabajo existen en la actualidad. Un robot para cada puesto de profesor, de personal sanitario, de camarero, de obrero, de conductor, de peluquero, de abogado, de economista, de bombero, etc. Es decir, tendríamos que crear aproximadamente unos 3.000 millones de robots (casi nada) y, por lo tanto, extraer de la naturaleza y transformar con energía todos los recursos necesarios para ello, lo cual supondría una absoluta barbaridad ecológica (y todo ello en el caso hipotético de que hubiese tantos materiales, algo que no está tan claro al tratarse precisamente de recursos no muy abundantes en la naturaleza). Además, el lector debe percatarse de que en este ejemplo solo se sustituirían robots por empleos, no por tareas en las que se realiza trabajo útil para nuestras sociedades. Es decir, que si quisiésemos sustituir todo el trabajo (y no solo el empleo) por tareas robotizadas deberíamos crear muchísimos más androides de esos 3.000 millones. Sinceramente, sería algo del todo impensable o, cuando menos, profundamente perjudicial para el medio ambiente.

En cualquier caso, la evidencia empírica no muestra que la robotización esté provocando desempleo, sino en todo caso lo contrario. Los países más robotizados (Estados Unidos, Japón, China, Corea del Sur y Alemania) tienen precisamente tasas de paro inferiores al 5 %.[1] De hecho, desde el año 2000 hasta el año 2008 Corea del Sur, China y Brasil multiplicaron varias veces el número de robots utilizados en sus economías y el empleo creció en todos estos países con bastante fuerza.[2] Este hecho se explica básicamente por tres factores.

El primero es que aunque la mecanización y la robotización en economías capitalistas tiendan a destruir puestos de trabajo en un determinado proceso productivo, al mismo tiempo abren posibilidades de crear nuevos tipos de empleo en ámbitos y espacios diferentes. En este sentido, es clarificadora la comparación entre la clase de empleos que hay en la actualidad con los que había en la época romana, por ejemplo. Informáticos, científicos, biólogos, pilotos, conductores, electricistas, astronautas, ambientalistas, brókeres, mecánicos, técnicos de telecomunicaciones, jugadores de videojuegos, etc., son profesiones que no existían en la Antigüedad y que son fruto del avance tecnológico. Es evidente que en la actualidad hay muchísimos más tipos de empleos que siglos e incluso décadas atrás. Ahora bien, para ver si el progreso tecnológico destruye o no puestos de trabajo lo importante no es tanto la cantidad de profesiones, sino la cantidad total de trabajadores. No obstante, una fácil ojeada a los datos de la evolución de la población ya nos estaría dando alguna idea. Al fin y al cabo en nuestro planeta hay hoy 7 veces más habitantes que en el año 1800, y 2.000 millones de personas más que hace tan solo 25 años. En España, la población actual casi triplica la de 1900, y tiene 10 millones de habitantes más que en 1980. Es decir, si la cantidad de personas en el mundo ha tenido un crecimiento exponencial y las tasas de empleo no han cambiado radicalmente, hemos de deducir que la cantidad de puestos de trabajo también ha registrado un crecimiento importante en vez de reducirse, como cabría suponer desde una perspectiva «ludita».

Lo que ocurre es que la destrucción de empleo originada por el avance tecnológico es compensada de sobra con la creación de otros puestos de trabajo. Los empleos que se pierden son evidentemente los más duros, repetitivos, peligrosos y aburridos, ya que son los más susceptibles de ser realizados por una máquina o robot. En cambio, los que se ganan son los más artísticos, los más creativos y los relacionados con los cuidados, la tecnología y el conocimiento (muchos de ellos no son remunerados).[3] La explicación reside en que la tecnología abre nuevas posibilidades de trabajo, permite generar más diversidad de riqueza y nos regala más tiempo libre. Por eso, entre otras cosas, buena parte de las nuevas ocupaciones están relacionadas con el ocio y los cuidados. En otras palabras: aunque el

progreso tecnológico destruya puestos de trabajo en muchos sectores económicos, crea muchísimos más en otros. El efecto resultante es muy positivo porque no solo incrementa la cantidad de empleo neto, sino que nos libra a los humanos de los trabajos más duros y peligrosos al mismo tiempo que nos permite disfrutar de nuevas y mejores posibilidades de ocio, cuidados, cultura y conocimiento.

El segundo factor a tener en cuenta a la hora de vincular el progreso tecnológico con el empleo es que la existencia o no de paro y su grado dependen de muchísimos elementos, siendo la mecanización y la robotización solo uno de todos ellos. Independientemente de su nivel de desarrollo tecnológico, un país puede organizar su economía de forma que todos los que quieran trabajar lo puedan hacer de forma remunerada (como por ejemplo hicieron determinadas sociedades precapitalistas, o comunistas como la Unión Soviética), o de forma que exista un elevado desempleo. El progreso tecnológico incide sobre todo en el tipo de empleos, en la calidad de los mismos y en el bienestar material al que pueden acceder los trabajadores, más que en el volumen de empleo, como veremos enseguida.

El tercer factor es la internacionalización de la producción. Que un país pierda empleos industriales no tiene por qué suponer que se evaporen (ya sea por la mecanización o no), porque puede ocurrir simplemente que se hayan trasladado a otro país porque la empresa ha cambiado de ubicación. De hecho, este fenómeno ha sido y es todavía muy típico en los países occidentales más industrializados: las empresas deciden trasladar todo o parte de su proceso productivo a países donde les resulta más rentable (por pagar menores salarios o menos impuestos, por tener una regulación sanitaria o medioambiental más laxa, etc.). A veces se realizan análisis de trazo grueso en los que se vincula la pérdida de empleos industriales con el aumento de la mecanización y la robotización, y se hace responsable al progreso tecnológico de la destrucción de puestos de trabajo cuando, en realidad, puede ocurrir que esta se deba a la internacionalización de determinados procesos productivos (y el impacto negativo que ella conlleva en el tejido económico local, pues en esos espacios se realizaban compraventas que beneficiaban a otras empresas del lugar).

A LOS CAPITALISTAS LES INTERESA QUE HAYA PARO

¿De qué depende que en un país haya más o menos empleo y de qué calidad? Esta es la pregunta del millón, cuya respuesta detallada en absoluto es sencilla. Sin embargo, aquí identificaremos a grandes rasgos los factores que explican el volumen y la calidad del empleo de cualquier comunidad social.

El primer y principal factor es, sin duda, el tipo de sistema económico a través del cual una comunidad organiza su producción, distribución y consumo. Una economía 100 % capitalista tendrá determinadas ventajas y limitaciones a la hora de crear empleo y que este sea de calidad, que serán necesariamente diferentes de una economía no capitalista, e incluso de una economía que combine aspectos capitalistas con no capitalistas (como ocurre en la inmensa mayoría de los países del planeta). Una economía no capitalista que ordene su producción, distribución y consumo a través de decisiones políticas puede otorgar un puesto de trabajo remunerado a todo el mundo que quiera trabajar. Así ocurría en las sociedades precapitalistas y ocurre y ocurría en las comunistas, por ejemplo. Basta con legislar y administrar los recursos y medios para que cada persona tenga una labor determinada. En consecuencia, lograr cualquier volumen de empleo no es ningún problema. En todo caso, el problema reside en las posibilidades que tendría luego cada trabajador para desarrollar su vida, pues eso ya no depende de las decisiones políticas, sino de las capacidades materiales y tecnológicas de la comunidad en cuestión. Si esta fuese muy pobre (en términos de recursos naturales, tecnología, maquinaria, herramientas, conocimientos, habilidades, instituciones, etc.) podría lograr el pleno empleo pero no podría asegurar un nivel de bienestar alto a su población. En cambio, si fuese muy rica, sí podría hacerlo. Por lo tanto, el bienestar material del que pueden disfrutar los trabajadores depende de lo desarrollada que esté la economía.

En cambio, una economía capitalista que ordene su producción, distribución y consumo a través de la rentabilidad privada creará empleo en función del nivel de beneficios que obtengan los dueños de los medios de producción. Esto lo abordamos parcialmente en el capítulo 5: el capitalista

contratará trabajadores solo cuando le sea rentable hacerlo, cuando ello le permita obtener beneficios. Si no vislumbra beneficios, no contratará. Por lo tanto, en una economía capitalista, el nivel de empleo no dependerá de decisiones políticas como en el caso anterior, sino que dependerá de las perspectivas de beneficio que tengan los potenciales empleadores: si son altas, habrá más empleo; si son bajas, habrá menos. Evidentemente, al igual que ocurre en economías no capitalistas, la riqueza material y tecnológica tiene mucho que decir aquí: cuanto más desarrollada esté la economía (en términos de recursos naturales, tecnología, maquinaria, herramientas, conocimientos, habilidades, instituciones, etc.), más posibilidades habrá de obtener beneficios, y al contrario. Por eso cualquier empresario que inicie una actividad para lucrarse preferirá irse a una economía desarrollada como Alemania, por ejemplo, a irse a una subdesarrollada como Haití.

No obstante, hay otra diferencia crucial entre un tipo de sistema económico y otro: los efectos que provoca en la calidad del empleo la cantidad de población desempleada. En una economía no capitalista el número de parados no afecta a la calidad del empleo porque aquel se establece únicamente a través de decisiones políticas, independientes de la tasa de paro. En cambio, en una economía capitalista, la cifra de parados afecta de manera notable a la calidad del empleo. Esto es así por lo que Marx llamó «ejército industrial de reserva»,[4] que es nada más y nada menos que la constatación de que cuantas más personas estén buscando empleo, mayor es la predisposición de los ocupados a aceptar un deterioro en sus condiciones de trabajo con tal de no ser sustituidos por los parados; y al contrario. El miedo a perder el empleo empuja a los trabajadores a hacer concesiones salariales y de cualquier otro tipo a sus empleadores con el objetivo de no ser despedidos. Concesiones que los empleadores desean como agua de mayo, ya que para triunfar y/o sobrevivir en un mercado competitivo necesitan reducir las condiciones de trabajo de sus trabajadores (sobre todo las salariales) para así ofrecer un precio relativamente más atractivo que el de sus competidores. A la inversa, cuantos menos parados haya, menos miedo tendrán los trabajadores a perder su puesto de trabajo y mayor poder de negociación tendrán con sus empleadores para mantener e incluso exigir mejores condiciones laborales. En consecuencia, la existencia

de parados perjudica a los empleados y beneficia a los empleadores, y la intensidad de los efectos será mayor cuanto mayor sea el nivel de paro. De ahí que en una economía capitalista la cantidad de parados afecte de manera notable a la calidad del empleo, a diferencia de lo que ocurre en economías no capitalistas, donde el nivel de paro no tiene ningún tipo de influencia, ya que no hay ningún empleador que pueda beneficiarse deteriorando las condiciones laborales.

En definitiva, en las economías no capitalistas nadie tiene ningún interés en que haya parados y, por lo tanto, el nivel y la calidad del empleo dependerán de las decisiones políticas adoptadas, mientras que el bienestar de los trabajadores dependerá de la riqueza material y tecnológica de su economía. En cambio, en las economías capitalistas, los empleadores tienen interés en que el nivel de paro sea elevado para poder pagar menos a sus trabajadores y aumentar sus beneficios; ergo, el nivel y la calidad del empleo dependerán tanto de las posibilidades de obtener ganancia privada como de la tasa de paro, que a su vez dependerán de la riqueza material y tecnológica de su economía.

Como ya apuntamos antes, en la actualidad no hay economías 100 % capitalistas, sino que existen economías que combinan dimensiones sujetas a la rentabilidad y otras dimensiones que no lo están; son economías mixtas. En consecuencia, los factores que acabamos de apuntar afectan de forma combinada a cualquier economía de este tipo, y el efecto resultante dependerá del grado de capitalismo y de no capitalismo que exista en una economía. En el sector público (que no está sujeto a la lógica capitalista), el nivel de empleo es decidido por los gobernantes, mientras que en el sector privado capitalista el nivel de empleo depende de la rentabilidad de las empresas. Las decisiones políticas, plasmadas en la legislación, afectan a ambas esferas, pero de una forma menos intensa en la capitalista porque en ella también operan las fuerzas competitivas del mercado. Por eso, en España, por ejemplo, las condiciones laborales (especialmente las salariales) son empujadas a la baja para mejorar la rentabilidad de las empresas del sector privado, mientras que las condiciones laborales del sector público no se inmutan por ello. La búsqueda de ganancia privada y la competencia provocan —sobre todo en un contexto de recesión o

estancamiento— una tendencia descendente en las condiciones laborales del sector privado, pero no en las del público, que depende exclusivamente de decisiones políticas.

Lo público no «parasita» lo privado

No obstante lo anterior, impera la visión de que las condiciones laborales de lo público están protegidas de las inclemencias del mercado y de la búsqueda de beneficios porque el sector público parasita al sector privado, que sería el único que se enfrentaría a «la realidad» y el único que generaría renta y riqueza. Son conocidas las formulaciones que desde el sector privado se dirigen al sector público y que rezan más o menos así: «Tu sueldo sale de mis impuestos», o «Tú no creas riqueza, sino que la extraes de los que sí lo hacemos con nuestros negocios». Según este punto de vista, los únicos que generan renta y riqueza son los trabajadores del sector privado al producir alimentos, ropa, viviendas, máquinas, vehículos, y ofrecer servicios financieros, mercantiles, publicitarios, de restauración, etc. De toda esta renta generada, una parte sería absorbida por los impuestos y canalizada hacia el gasto público, donde en parte acabaría como remuneración del empleado público. Por lo tanto, el sueldo de los funcionarios provendría de la renta generada en el sector privado, concretamente en el ámbito mercantil. Los empleados públicos no solo no crearían renta ni riqueza, sino que estarían obteniendo la suya de forma parasitaria con respecto a los trabajadores del sector privado.

Pero nosotros en el capítulo 2 ya derribamos este mito: la renta y la riqueza no se originan en el mercado, sino que se producen cada vez que alguien realiza un trabajo útil y valioso para nuestras comunidades, esté remunerado por el mercado o no, lo realice un empleado privado o uno público. La economía no es solo la producción de bienes y servicios en el ámbito mercantil, donde se obtienen beneficios (renta) con la venta después de haber llevado a cabo un proceso de producción; no. La economía es mucho más que eso; es aquel conjunto de actividades y procesos que dan utilidad al ser humano, que le hacen vivir mejor. Producir alimentos o ropa evidentemente nos es útil, pero también lo es divertir al público, cuidar a los

niños, ancianos y enfermos, educar a las nuevas generaciones, culturizarnos, etc. En otras palabras, la economía no es solo aquello que se lleva a cabo en el sector privado. La economía también engloba las actividades que se realizan en el sector público porque dan beneficios al ser humano, independientemente del flujo de circulación de la renta.

Esta particular dirección de las rentas (de lo privado a lo público, y que da lugar a la confusión citada) ha sido diseñada así conscientemente, y podría tener sentido por lo siguiente. El panadero que vende pan recibe su renta de aquellos que le compran el pan. Lo mismo sucede con los funcionarios: reciben su renta de aquellos que le compran su servicio. Pero como estas personas conforman toda la población, todos los ciudadanos deben pagar por esos servicios y la forma más fácil de hacerlo es a través de los impuestos. Los impuestos suponen una forma de pago obligatoria y para todos, a diferencia de la forma de pago voluntaria e individual en la compra del pan. Pero esta diferencia obedece a un diseño institucional. No es que la renta se genere en un sitio y no en otro; eso no tiene sentido. El flujo de la renta es siempre circular y desordenado. Si se le echa en cara al funcionario que su renta provenga del que paga impuestos, también se le puede echar en cara al panadero que su renta provenga de sus clientes. Y así con cualquier otro negocio y de forma sucesiva. Hoy día nuestros sistemas públicos están diseñados de manera que *parece* que los servicios públicos solo pueden tener lugar a partir de la renta extraída del sector privado. Pero esto es solo uno de los innumerables diseños que se podrían realizar. De hecho, en el capítulo 3 quedó claro que cualquier Estado que tenga soberanía monetaria puede financiar cualquier gasto público sin necesidad de recaudar impuestos. Piénsese, una vez más, en economías precapitalistas o comunistas: se realizaba trabajo y se generaba renta sin necesidad de «parasitar» nada en el mercado, pues este no existía. Si esa manida visión de que lo público parasita a lo privado fuese cierta, ¿cómo se explica, por ejemplo, que en la Unión Soviética apenas hubiese sector privado y a pesar de ello su economía lograse crecer tanto? En fin, de nuevo nos encontramos con mitos económicos que ensalzan absurdamente lo privado frente a lo público, y que no responden más que a unos determinados intereses económicos y políticos, como ya vimos en el capítulo 6.

Otros factores que influyen en el nivel y la calidad del empleo

Como veníamos diciendo, uno de los factores que explican el nivel y la calidad del empleo es la propia configuración del sistema económico, que dependiendo del tamaño y profundidad de la esfera capitalista responderá a unas limitaciones o a otras. También apuntábamos que otro factor importantísimo es el nivel de desarrollo de la economía en cuestión, lo cual es más que evidente. Cuanto más sólida y rica sea una economía (en términos de recursos materiales, tecnología, conocimientos, instituciones, herramientas, etc.) más capaz será de generar empleo y de asegurar su elevada calidad. Por ejemplo, la capacidad de Suecia para generar más empleo y de mejor calidad es superior que la de España, y la España, que la de Haití. A la materialización de todos esos atributos en la maquinaria económica (la de los engranajes que abordamos en el capítulo 5) se la denomina estructura productiva. La estructura productiva será más rica cuantos más tipos de actividades económicas se realicen, cuanta mayor intensidad tecnológica tengan estas actividades[5] y cuanto mayor sea la interrelación entre ellas.[6]

Otro factor crucial que explica el nivel y la calidad del empleo es la demanda, como ya vimos en los capítulos 1 y 3. No puede haber ingresos sin su correspondiente gasto. Por extraordinariamente rica que sea una economía y por capaces que sean las empresas de crear muchísimos bienes y servicios, si no hay suficiente gasto como para que se vendan todos los productos, la maquinaria económica no alcanzará el pleno rendimiento y, en consecuencia, la generación de empleo será menor de lo que podría ser. Poco gasto supondrá pocas ventas y, por lo tanto, poca necesidad de contratar trabajadores, mientras que mucho gasto supondrá lo contrario.

El último factor a destacar, aunque de menor relevancia que los anteriores, es la legislación laboral, que establece las condiciones que se deben respetar en cualquier contratación. Dependiendo de esta legislación, las condiciones de trabajo pueden ser mejores o peores, evidentemente. Pero no solo afecta a la calidad del empleo, también tiene incidencia sobre su volumen: puede ocurrir que, aunque un capitalista necesite contratar a nuevos trabajadores para obtener beneficios, no lo haga por el elevado coste

que le puede suponer la legislación laboral. He mencionado que tiene menor relevancia que el resto de los factores porque ya puede decir misa la legislación pues, si no se hace gran cosa para lograr su cumplimiento, nos encontraremos con una realidad muy diferente a la que viene recogida en el documento legal. Todos conocemos casos en los que se pagan salarios inferiores al salario mínimo obligatorio, o en los que no se pagan las horas extraordinarias a pesar de estar prohibido, o en los que se recurre a la figura del autónomo cuando legalmente debería utilizarse la del asalariado, o cuando se firman contratos temporales a pesar de que según la naturaleza de la actividad debería firmarse uno de carácter indefinido, etc. Es decir, el fraude laboral existe y pone en cuestión que lo que establece la legislación se acabe cumpliendo en la realidad. Además, el fraude laboral será mayor cuanto más paro exista, puesto que los trabajadores tendrán poco poder de negociación y de maniobra mientras que los empleadores tendrán mucho.

Este último factor suele ser el elemento preferido (¡y casi único!) de los economistas liberales para explicar por qué hay desempleo en nuestras economías. Así de complejo es el análisis que realizan: si hay paro es porque a los empleadores les sale muy caro contratar debido a las cotizaciones o a los salarios que deben pagar de acuerdo con la legislación laboral. Y ya está. El resto de los factores que hemos identificado (tipo de sistema económico, estructura productiva y demanda) no existen en sus cabezas (y, si existen, apenas tienen peso). Toda la culpa es del regulador que les complica las cosas a los empleadores. Sin embargo, basta con echar un vistazo a las respuestas que dan las empresas en las diferentes encuestas en las que se les pregunta por sus principales problemas para constatar que la legislación laboral y los impuestos son el menor de sus problemas a la hora de crear empleo. En España hay tres encuestas de este tipo: la de acceso a la financiación de las pequeñas y medianas empresas que realiza el Banco Central Europeo, la del observatorio autónomo de la Confederación Intersectorial de Autónomos del Estado Español y la encuesta trimestral de coste laboral del Instituto Nacional de Estadística. Y no falla: en las tres encuestas, la inmensa mayoría de las empresas y de los autónomos afirman que su obstáculo fundamental es que no encuentran clientes (un problema de demanda), y no que estén sufriendo una regulación laboral asfixiante.

En los resultados de la encuesta del Banco Central Europeo, casi una de cada tres pequeñas y medianas empresas (pymes) españolas declara que su principal problema es que no encuentra suficientes clientes. Esta es también la mayor dificultad de las pymes alemanas, francesas e italianas, y del promedio de la eurozona. El resto de los obstáculos señalados son los siguientes: el 18,2 % de los encuestados señalan a los competidores; el 13 %, al coste laboral o de producción; el 11,5 %, a la regulación; el 11,1 %, a la disponibilidad de empleados cualificados, y el 10,3 %, a la financiación.

Parece que las empresas españolas y europeas lo tienen claro: su principal problema es la demanda, no la regulación laboral. Eso no quiere decir que no existan empresas cuya principal dificultad sea la citada legislación, pero, al fin y al cabo, son minoría.

El mito del emprendedor

Una de las respuestas más típicas frente al desempleo (esgrimida normalmente por economistas liberales) es la siguiente: «¿Que no tienes trabajo? Deja de buscar empleo o de estudiar para aprobar oposiciones públicas y móntate tu propio negocio. De esta forma, no solo lograrás sacar adelante un trabajo remunerado, sino que además generarás renta y riqueza, e incluso nuevo empleo para otras personas». No obstante, este relato tan prometedor esconde una de las mayores trampas que existen para los desempleados y para la sociedad en general. El mito de las virtudes del emprendedor hace muchísimo daño y apenas consigue beneficios para nadie, porque su recorrido está fuertemente limitado. Veamos por qué.

Al contrario de lo que la gente suele pensar, España es uno de los países con más emprendedores del mundo y en el que más actividades económicas se emprenden. Nuestro país tiene una tasa de emprendimiento (porcentaje de personas en edad de trabajar que inician un negocio empresarial) muy elevada, bastante superior a lo largo del tiempo a la tasa de países como Alemania, Francia, Bélgica o Japón.[7] Además, los datos ponen de manifiesto que en España hay una percepción favorable al emprendimiento empresarial generalizada, que, a lo largo del tiempo, es superior a la registrada en países como Noruega, Alemania o Japón, entre

otros.[8] En consecuencia, la evidencia empírica demuestra que en España sí hay mucho espíritu emprendedor, por lo que no puede ser este factor el que explique la elevada tasa de paro en nuestro país, como muchos sostienen.[9]

Si esto es así, ¿entonces, qué ocurre? Pues muy sencillo: que el índice de fracasos empresariales es altísimo.[10] Es decir, que aunque se emprenden muchísimas actividades empresariales, también son muchísimas las que echan el cierre. Los motivos que conducen a esos fracasos hay que encontrarlos en la lista que se mostraba en el apartado anterior, entre los que destaca la falta de demanda. Es evidente: por muy buena idea empresarial que se te haya ocurrido, si luego la gente no tiene dinero para comprarte el producto que pones a la venta, tu negocio estará destinado al fracaso. En otras palabras: para crear empleo no basta con tener una idea maravillosa y acometer un negocio empresarial; es necesario que exista suficiente capacidad adquisitiva entre los potenciales clientes para que el negocio salga adelante. Y lograrlo no es solo algo muy complicado e incontrolable, sino que, cuando se consigue, no sale gratis. Esto último es también muy fácil de entender: si tu idea es buena y la desarrollas tan bien que consigues atraer el dinero de muchos clientes, ese dinero deja de gastarse en otros establecimientos.

Existe una especie de juego de suma cero en el mundo empresarial: frente al mismo nivel de capacidad adquisitiva de los compradores, si una empresa gana clientes es porque otra los pierde; no puede ser de otra forma. Imaginemos que los compradores de una determinada región tienen una capacidad de gasto por valor de 1.000 y que siempre se ha dirigido a una empresa; si aparece una nueva empresa que se gana la atención de esos compradores, esas 1.000 unidades ya no acabarán todas en la empresa de siempre, sino que se distribuirán entre las dos. Hasta que el nivel de capacidad adquisitiva de los compradores varíe, esto se cumplirá siempre. Este factor, a pesar de lo sencillo de entender que resulta, es completamente ignorado por la teoría económica convencional y, por ende, por la mayoría de la población. Veamos un buen ejemplo que ilustra lo que acabo de señalar.

El ciudadano medio suele mostrar admiración (o cuando menos simpatía) por las grandes empresas productivas como El Corte Inglés, Mercadona, Ikea o Inditex. Nos cuentan que esto se debe a que sus orígenes suelen ser humildes y en forma de pequeña empresa, que generan muchos puestos de trabajo, y que ofrecen productos novedosos y apetecibles. Es innegable el mérito de estas empresas en lo que se refiere a la gestión empresarial y, concretamente, a la innovación de producto. Ofrecer nuevos bienes y servicios de una manera que sea bien valorada por el público es importante para mejorar el bienestar de la población, y ello nunca resulta fácil. Sin embargo, en cuanto a creación de empleo y otras consideraciones hay que matizar varias cosas que están relacionadas con lo que acabamos de ver. Por supuesto que estas empresas generan puestos de trabajo, pero (y sin detenernos en analizar las condiciones laborales) resulta que también los destruyen. Dejémoslo claro: para generar empleo es necesario que acudan clientes a tu establecimiento, y estos clientes no aparecen de la nada; salen de algún sitio. Y ese sitio no es otro que las pequeñas empresas de barrio que siempre han vendido el mismo tipo de productos. Es decir, la gente que ahora compra alimentos en Mercadona, por ejemplo, antes compraba en una o más tiendas de su barrio que le ofrecían en esencia lo mismo. Sin pasar a analizar por qué los clientes van ahora a ese gran supermercado en vez de a la tienda de barrio, lo que interesa señalar es que el primero consigue clientes a costa de la segunda. Y junto con este trasvase de clientes, se produce también el de puestos de trabajo. Las tiendas locales, al recibir menos clientes, se ven obligadas a despedir a trabajadores o a cerrar sus establecimientos a medida que los grandes supermercados van contratando nuevos empleados y abriendo nuevos espacios de venta.

Pero hay algo más: se pierden más empleos en las tiendas locales de los que se ganan en las grandes superficies. Esto es así porque las características propias de una gran empresa permiten vender muchas más unidades recurriendo al mismo número de trabajadores (por cierto, la ganancia que se consigue en este caso acaba fundamentalmente en el bolsillo del empresario y no de los trabajadores o de los clientes). Así lo revelan varios análisis realizados al respecto: un estudio mostró que, en Estados Unidos, por cada puesto de trabajo creado por Wal-Mart se

destruyeron 1,4 empleos en pequeñas y medianas empresas locales.[11] En Francia, las estimaciones de la mano de Nicolas Ridoux son mucho peores al centrarse en la generación de puestos de trabajo en malas condiciones laborales: por cada empleo precario creado en las grandes superficies se pierden cinco empleos estables en el pequeño comercio.[12] Otro estudio realizado en Fakenham, Reino Unido, puso de manifiesto que en esta localidad las tiendas locales vieron caer su cuota de mercado un 64 % debido a la aparición de un gran supermercado, obligando a cerrar a 5 establecimientos medianos de los 18 que había. Un informe de Friends of the Earth señaló que en el año 2004, en el Reino Unido, las pymes tuvieron una facturación total de 21.000 millones de libras y emplearon a más de 500.000 personas, mientras que las grandes cadenas vendieron un 80 % más que esas pequeñas y medianas empresas y solo emplearon un 50 % más que ellas.[13]

Para más inri, el impacto en la comunidad local de una gran empresa es mucho menos beneficioso que el de una empresa de barrio. La explicación es sencilla: en el segundo caso, un mayor porcentaje de la renta generada va destinado a salarios que luego se utilizarán en buena medida para comprar productos en otros establecimientos locales, contribuyendo así a mantener y desarrollar el tejido regional. En cambio, en el caso de una gran empresa, este porcentaje es menor y, por lo tanto, mayor es el de los beneficios, que irán a los bolsillos de los accionistas (muchos de ellos establecidos en otras regiones del país y del mundo) y que en buena medida se reutilizarán para invertir a través de los mercados financieros internacionales, de forma que el territorio en cuestión se verá mucho menos beneficiado.

Resulta importante destacar que la construcción de un imperio empresarial de las características comentadas es una aventura que no pueden llevar a cabo muchas más empresas, y aún menos todas. ¡Cuántos pequeños y medianos empresarios sueñan con seguir los pasos de, por ejemplo, Amancio Ortega! Y, sin embargo, una buena comprensión de la economía basta para decirles a estos aspirantes que es técnica y categóricamente imposible que lo puedan hacer más que unos pocos, y siempre a costa del resto. No olvidemos que la inmensa mayoría de los

clientes que ha ganado Inditex compraban antes en otros establecimientos, y por lo tanto, su ascenso se explica en buena parte por la desaparición o reducción de muchos otros negocios del mismo tipo. El grande se hace grande porque se come a los pequeños. Por eso mismo es imposible que todos los pequeños puedan hacerse grandes, porque no hay tantos pequeños para ser devorados. O, dicho de otra forma: en el planeta no hay suficientes clientes con suficiente capacidad adquisitiva para comprar todos los productos que tendrían que producir y vender estos pequeños y medianos empresarios para poder erigir una superpotencia empresarial.

EL PROBLEMA NO ES DE LOS PARADOS: EL PROBLEMA ES QUE NO HAY EMPLEOS

Estrechamente vinculada con lo anterior se encuentra la visión predominante en la teoría económica que culpabiliza a los parados de no encontrar empleo. Esta forma de entender el mercado laboral sostiene que las personas desempleadas lo están por no adecuarse a las exigencias de los empleadores. En otras palabras: el parado no encuentra trabajo porque no quiere desplazar su residencia a donde hay vacantes, porque no tiene los suficientes conocimientos o habilidades exigidos para los trabajos disponibles o porque no quiere trabajar en actividades que le resultan ingratas. En consecuencia, el objetivo de las políticas tradicionales de empleo es combatir esos impedimentos, ofreciendo al parado incentivos para desplazarse, formarse y/o cambiar sus preferencias.

A este tipo de incentivos y facilidades se destinan cantidades mastodónticas de dinero público, ya sea en forma de programas de formación de parados, bonificaciones fiscales o subvenciones públicas. Y, sin embargo, los resultados siempre han sido muy pobres. Prueba de ello son las elevadísimas tasas de paro que tanto tiempo llevan azotando las economías europeas. Porque el fracaso de estas políticas de empleo no es exclusivo de España, sino que lo comparten el resto de las economías desarrolladas; y tampoco es exclusivo de los años de crisis económica, sino que también se produce en años de bonanza económica. Está claro que algo falla en esta forma de combatir el desempleo.

Y lo que falla es la teoría, no la realidad. Cuando algo no funciona, lo lógico y adecuado es cambiarlo. Empecinarse en seguir intentando siempre lo mismo —pese a la evidencia empírica recurrente de sus malos resultados — es propio de un proceso irracional y absurdo, pero no del método científico. Cuando la realidad no se corresponde con la teoría, solo los dogmáticos acaban deduciendo que lo que está mal es la realidad y no la teoría. Esto es precisamente lo que ocurre con las políticas tradicionales de fomento del empleo. El problema es que tanto en la citada teoría del mercado de trabajo como en las mentes de los gobernantes impera la idea de que los puestos de trabajo están ahí, están dados, y que solo hay que adaptar a los parados para que encuentren esos empleos. ¡No se enteran o no se quieren enterar de que simplemente esos puestos de trabajo no existen! Podemos gastarnos miles de millones de euros en formar a los parados, en darles facilidades para que se muden y en incentivarlos para que sean menos reacios a aceptar determinados empleos, que si esos puestos de trabajo no existen, no servirá de nada. Tendremos a parados muy formados, muy movibles y muy serviciales, pero seguirán siendo parados. Me parece a mí que no hace falta ser economista para entenderlo.

Un ejemplo sencillo basta para ilustrar este asunto adecuadamente. Imaginemos que hay 100 personas en una sala con 80 sillas. Al sentarse, 20 personas se quedarán sin silla —las más lentas— porque no hay tantas sillas como personas. Lo mismo ocurre en el mercado laboral de una economía capitalista: si solo hay 80 puestos de trabajo y hay 100 personas buscando empleo, habrá un 20 % de paro. Ante el ejemplo de la sala, un economista liberal diría lo siguiente: «Necesitamos dar formación a esas 20 personas que se han quedado sin silla para que estén en mejores condiciones de sentarse en una». Pero si lo hiciésemos y repitiésemos el experimento, solo lograríamos, en todo caso, que fueran distintas esas 20 personas que no pueden sentarse. Pues precisamente lo mismo ocurre en el mercado laboral: da igual cuánto se forme a los parados pues, como mucho, solo se logrará cambiar a un parado por otro. El problema no es de los parados que no saben encontrar empleos, el problema es que estos empleos no existen, como en el caso de las sillas.

Por supuesto, una típica respuesta de la derecha económica es: «Pues créate tu propio empleo». Pero acabamos de ver que ese camino está destinado al fracaso y que, aunque triunfe, lo haría a cambio de perjudicar a otros negocios y a otros empleos. En realidad, si queremos combatir el desempleo, hay que crear directamente esos puestos de trabajo, pero no desde la iniciativa privada y dejando al autor a su suerte, sino desde el ámbito público y preocupándonos de que esa actividad pueda salir adelante. Es absurdo, cuando no contraproducente, poner todas las esperanzas en que los empresarios creen empleos o que los ciudadanos se autoempleen. Simplemente hay puestos de trabajo que no se van a crear porque nadie los va a crear por su cuenta (porque no es rentable de forma individual, porque se necesita una planificación o recursos colectivos, etc.). Lo que hay que hacer es crearlos de forma directa, y la mejor manera de hacerlo es mediante la iniciativa pública.

Trabajo público garantizado para todos

Hoy día hay millones de personas que quieren y pueden trabajar a cambio de una renta, y al mismo tiempo hay mucho trabajo que ya se está haciendo pero que no se remunera, y mucho trabajo por hacer que no se está haciendo: mejorar servicios de educación, de sanidad, de cuidado a niños y ancianos, de cuidado medioambiental y de espacios, de rehabilitación de infraestructuras urbanas, de ocio y cultura, etc. ¿Por qué, entonces, como sociedad no conectamos a esos parados con esas actividades que queremos que se realicen? Esto es lo que tiene que hacer el gobernante, no gastar millones de euros de dinero público en incentivos, formación y subvenciones al emprendimiento que luego no servirán para incrementar el volumen de empleo.

Se conoce como «trabajo garantizado» (TG) la política económica encaminada a garantizar desde el sector público un puesto de trabajo en condiciones dignas y de carácter indefinido a toda aquella persona que quiera y pueda trabajar.[14] El objetivo es la consecución del pleno empleo, esto es, que ninguna persona se quede sin trabajar si ese es su deseo. ¿Cómo se consigue?

Por un lado se trata de remunerar, visibilizar, dignificar y repartir buena parte de todo el trabajo invisible no pagado que hoy día se realiza y que es absolutamente crucial para el desarrollo social, económico y humano de nuestras comunidades. La idea no es remunerar un trabajo realizado mayoritariamente por las mujeres para que sigan realizándolo ellas —pero en este caso a cambio de una renta monetaria—, sino trasladar al ámbito público un trabajo que se lleva a cabo en el ámbito privado de forma que se puedan repartir de manera colectiva y solidaria entre hombres y mujeres todas esas actividades indispensables para el progreso social. Cuidar a nuestros prójimos, cuidar a los necesitados, cuidar la vida... debe ser también una preocupación colectiva, no solo individual. Allí donde pueda aglutinarse de modo eficiente este tipo de trabajo —por ejemplo, el de los cuidados realizados en escuelas infantiles o en residencias de personas mayores—, así debería hacerse, mientras que otro tipo de trabajos deberían ser abordados en el hogar de la persona dependiente debido a circunstancias particulares. De esta forma, el TG serviría para dos cosas importantes: por un lado, para visibilizar, remunerar y dignificar un trabajo que hoy día es subestimado e invisible. Por otro lado, para liberar total o parcialmente a las personas que hoy día dedican ingentes cantidades de horas a los cuidados en sus hogares, lo que, por tratarse mayoritariamente de mujeres, permitiría avanzar en la reducción de las desigualdades de género. Estamos hablando también, al fin y al cabo, de reparto del tiempo de trabajo.

Por otro lado, se trata de crear puestos de trabajo en actividades que nos den utilidad, que nos permitan vivir mejor, que nos hagan más felices. Transformar recursos naturales para producir, por ejemplo, un teléfono móvil nos da utilidad y nos permite vivir mejor; pero también lo es que una persona nos recite poesía o que nos cuide a un familiar enfermo o dependiente. También lo es que se cuide el espacio público, ya que en un entorno limpio y cómodo vivimos mejor, y que se cuide el medio ambiente, puesto que nuestra vida y la de nuestros descendientes dependen de él. En la actualidad necesitamos que cuiden de nuestros mayores, adultos dependientes, de nuestros hijos y de nuestros enfermos, que aumenten los servicios de apoyo psicológico, que se cuide la fauna y la flora, que se cuiden y reforesten bosques y otros espacios verdes, que se retiren residuos,

que se habiliten edificios para que sean más eficientes energéticamente, que se realicen servicios de reparación, reutilización y reciclaje, que se adecuen los cauces de los ríos, que se inicien proyectos ecológicos de siembra y riego, que aumenten los servicios de ocio, deporte y cultura, que se cuiden las infraestructuras urbanas de muchos barrios de nuestras localidades, que aumenten y mejoren los servicios sanitarios y educativos, que se defienda a los grupos discriminados y a los más vulnerables, que se construyan y mantengan centros de producción de energía renovable, que se rehabiliten viviendas para permitir el acceso a las personas de menor movilidad, que se reorienten nuestros espacios urbanos hacia lo común y no hacia el beneficio empresarial, que se ayude a las personas discapacitadas para que ganen autonomía, etc. Todas esas actividades hoy día no se llevan a cabo porque no resultan rentables desde la lógica capitalista privada o porque no se ha decidido que así sea desde el ámbito público o desde el privado no capitalista. Lo que se trata de hacer con un TG es organizar los recursos y los medios de nuestra sociedad para que la gente que quiera y pueda trabajar realice esas actividades tan importantes para nuestro bienestar, saltándonos por supuesto la lógica capitalista. En última instancia, con un TG se persigue el cumplimiento del derecho al trabajo recogido en el artículo 35.1 de la Constitución Española; es decir, se trata de convertir ese principio orientador en un derecho fundamental que disfrute de un estatus especial con garantías: frente al derecho del ciudadano de trabajar, la obligación del sector público de garantizárselo.

Aunque sería el Estado el ente territorial encargado de financiar directamente el pago de los salarios correspondientes, la responsabilidad a la hora de decidir qué actividades realizar en el TG correspondería a la sociedad civil de ámbito municipal a través de mecanismos transparentes y democráticos de participación. Es decir, se establecerían los canales mediante los cuales cualquier ciudadano, asociación, colectivo u organización sin ánimo de lucro tendría derecho a opinar y decidir sobre los nuevos trabajos que deberían realizarse en su localidad. De esta forma serían precisamente los que mejor conocen los problemas de sus comunidades quienes diseñarían los puestos de trabajo que se consideran necesarios. Esta característica es imprescindible para que las tareas que

realicen los nuevos trabajadores redunden en el mayor beneficio económico, social, ecológico y cultural posible de las localidades y sus entornos. No obstante, el Estado debería marcar por ley determinados márgenes para asegurar que ninguna tarea crucial sea olvidada, por ejemplo estableciendo como requisito que al menos el 30 % de los nuevos empleos del TG en cada localidad se destinen al cuidado de niños y ancianos. Se trata de lograr un equilibrio entre la libre elección de los vecinos a decidir las nuevas tareas y la imperiosa necesidad social y ecológica de llevar a cabo determinadas actividades.

Al garantizar el sector público un puesto de trabajo con condiciones dignas a todo aquel que lo solicite se está al mismo tiempo combatiendo las pésimas condiciones de muchos trabajadores del sector privado, puesto que cualquier empleado de cualquier empresa podría exigir mejoras en las condiciones laborales bajo amenaza de pasarse a la bolsa de trabajadores del TG. Es decir, el TG mejora notablemente el poder de negociación de los trabajadores situados en el extremo inferior del mercado laboral. Precisamente por este motivo, los salarios recogidos en el TG no deberían ser muy elevados, al menos en su primera etapa, para no perturbar demasiado el mercado laboral. Se persigue mejorar las condiciones de los trabajadores con peores condiciones laborales, no una sustitución de empleo privado por empleo público.

El TG tiene más ventajas. Una de ellas es que al mismo tiempo que se les otorga un ingreso y la posibilidad de participar en la vida pública a personas desempleadas, se satisfacen multitud de necesidades económicas, sociales, ecológicas y culturales. La reducción de la pobreza llevaría aparejado un importante descenso de la desigualdad, que repercutiría en una mejora del clima social y en una reducción de los problemas derivados del desempleo (enfermedades psicológicas, delincuencia, drogas, etc.). Además, el TG permite que aumenten las cotizaciones sociales y con ello disipar los —infundados— miedos a la insostenibilidad del sistema público de pensiones —que analizaremos en el siguiente capítulo—, así como un incremento del PIB. Por último, logra reducir en buena parte la economía sumergida y también contribuye a la formación de los actualmente parados, que con el TG pasarían a adquirir habilidades y conocimientos en vez de

perder el tiempo buscando puestos de trabajo que no existen. Si algún participante en el TG necesita una formación particular para el puesto de trabajo en cuestión, se le facilitará; pero la diferencia con los planes tradicionales de formación es que en este caso se estará formando a la persona para un puesto de trabajo que existe, en vez de formar a un parado para que luego se mate buscando un empleo que no existe.

Es importante destacar que las actividades propuestas consisten fundamentalmente en servicios personales y ecológicos no intensivos en recursos naturales ni en generación de residuos, de forma que el impacto medioambiental es muy reducido. A ello hay que sumarle que en el reparto de los empleos debe primar la cercanía entre los puestos de trabajo y el lugar de residencia, de forma que el consumo energético derivado del desplazamiento se reduzca lo máximo posible.

En definitiva, con un TG se trata de utilizar el espacio no capitalista de las economías mixtas para llegar al pleno empleo esquivando los límites de la rentabilidad económica y maximizando así la rentabilidad social y ecológica. Como ya sabemos, eso se puede conseguir simplemente adoptando decisiones políticas, aunque en todo caso el nivel de bienestar del que podrán disfrutar esos nuevos trabajadores dependerá de la riqueza de la economía en cuestión. No es lo mismo, evidentemente, implantar un TG en una economía rica con bajas tasas de paro como Alemania que hacerlo en una economía pobre con elevadas tasas de desempleo como Haití.

CRÍTICAS AL TRABAJO GARANTIZADO

Entre todas las críticas que recibe el TG hay algunas que ya hemos abordado y contestado. No obstante, las recordamos aquí. En primer lugar, está la cuestión de la financiación. Al ser el sector público el encargado de financiar los nuevos puestos de trabajo suelen surgir dudas acerca de dónde saldrá el dinero para ello. Pero como ya vimos en el capítulo 3, un Estado con soberanía monetaria puede financiar cualquier gasto sin necesidad de respaldar esa cantidad con impuestos. Los defensores del TG, por lo tanto, siempre proponen que el Estado disponga de soberanía monetaria o que, al

menos, el banco central correspondiente respalde los niveles de déficit público que sea necesario registrar.[15] Evidentemente, un Estado que no esté en esas condiciones tendrá muchas más dificultades para garantizar un empleo a todo el mundo, aunque siempre puede optar por hacerlo al menos para una parte de la población, que es de todas formas lo que se ha hecho y se hace normalmente.[16]

Otra crítica es la referente a la necesidad o no de realizar nuevas actividades. Es comprensible que se tengan reticencias a crear empleos como fin, y no como medio, porque de esta forma se correría el riesgo de llevar a cabo actividades que no resulten en absoluto útiles para la sociedad. Sin embargo, en nuestras comunidades hay tantas necesidades insatisfechas y tanto trabajo por realizar que parece impensable que no pudiésemos idear labores que resultasen útiles y valiosas. ¿Cuándo se puede decir que sobran educadores o profesionales sanitarios si, de hecho, su labor es siempre necesaria y difícilmente prescindible? ¿Cuándo se puede decir que sobran esfuerzos para supervisar los equilibrios ecosistémicos y para corregir los efectos perversos del cambio climático y otros desastres ecológicos? ¿Cuándo se puede decir que sobran animadores, humoristas, pintores, escritores o artistas de toda naturaleza dado que su labor nos hace más felices y enriquece nuestro ser cultural? Hay demasiado trabajo por hacer en nuestras comunidades con el objetivo de que vivamos mejor, máxime teniendo en cuenta que debemos aspirar a jornadas de trabajo mucho más reducidas que las actuales, lo que permite un reparto del tiempo de trabajo entre todos y todas.

La supuesta ineficiencia y falta de agilidad del sector público es otra de las críticas que recibe el TG. Sin embargo, en el capítulo 6 hemos visto que, al contrario de lo que normalmente se piensa, el Estado ha jugado y juega siempre un papel crucial en la innovación y en el emprendimiento. Desde lo público se han llevado a cabo verdaderos milagros económicos en materia de creación de empleo y satisfacción de necesidades sociales. La propia infraestructura educativa y social pública de nuestro país es un buen ejemplo de ello —máxime cuando recibió su mayor impulso en una época turbulenta de crisis económica y política—, pues hoy emplea a más de un millón de personas y ofrece un servicio de relativa calidad a todos los

ciudadanos. Otro ejemplo, aunque algo más lejano en el tiempo y en la distancia, fue el New Deal de Estados Unidos, que dio trabajo a cerca de 13 millones de personas y dejó un importante legado de edificios públicos, carreteras, ferrocarriles y puentes.[17] Y todo ello sin mencionar que, en cualquier economía desarrollada, el apoyo y la acción de lo público ha sido absolutamente indispensable para alcanzar elevados niveles de industrialización y desarrollo.[18] Al fin y al cabo, la distinción entre lo público y lo privado a menudo no es sencilla. La inmensa mayoría de los países desarrollados pone lo público al servicio de determinados sectores económicos estratégicos, aunque sean de naturaleza privada, creando y otorgando facilidades y capacidades de toda naturaleza a esas empresas para que sus actividades prosperen, con el único requisito de que compensen la ayuda a través del pago correspondiente de impuestos.

También se suele criticar que los nuevos trabajadores serían poco eficientes porque en el sector público existe falta de compromiso, de supervisión de las labores realizadas y de sanción cuando no son realizadas correctamente. Pero esto, incluso dando la premisa por buena, se podría solucionar adoptando las medidas oportunas en materia de supervisión, control y sanción para asegurar que el trabajo se realiza según lo establecido; no se trata de un problema inherente al sector público, también existe ineficiencia y vulneración de las reglas en el sector privado.[19] Por supuesto, en un TG no se puede permitir que los trabajadores realicen mal o inadecuadamente su trabajo y no se tomen medidas para corregir esa situación. Ahora bien, no por ello deberíamos caer en el fetichismo de la eficiencia o de la productividad, como a menudo ocurre (especialmente en los sectores privados más competitivos). Recordemos que el ser humano ha de trabajar para vivir con dignidad, y no para lograr los mayores rendimientos que le permitan su esfuerzo y su dedicación, lo que precisamente puede provocar un deterioro en sus condiciones de vida o incluso en los resultados de su propia labor. El trabajo ha de estar bien hecho, pero no necesariamente en el menor tiempo posible ni con la mayor eficiencia económica posible, porque esta a veces está reñida con la eficiencia social o ecológica.

Por último, entre las críticas más frecuentes se encuentra también la que señala que en nuestro país hay ya demasiados empleados públicos y que crear nuevos empleos en este sector sería exagerado cuando no irrealizable. Sin embargo, basta con recordar que alcanzar el pleno empleo es simplemente cuestión de voluntad política y no técnica, y que, en todo caso, el problema se acaba trasladando al nivel de bienestar material de esos trabajadores, que nunca será peor que el que tienen estando desempleados. De todos modos, es absolutamente falso que España tenga muchos empleados públicos: los datos revelan que estamos a la cola en número de empleados públicos en relación con el empleo total, muy por debajo de la media de los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).[20] ¡Y todo ello a pesar de que el empleo total en España es muy inferior al del resto de los países! Esto es consecuencia de tener un Estado de bienestar infradesarrollado y de haber privatizado la inmensa mayoría de las empresas públicas. Además, resulta que entre los cuatro primeros países del *ranking* se encuentran tres que suelen ser tomados como ejemplo a seguir por su elevado nivel de bienestar económico y social: Dinamarca, Noruega y Suecia. A tenor de esta constatación, no podríamos decir, por lo tanto, que tener un elevado peso de empleados públicos sea algo malo *per se*, como desgraciadamente muchos voceros repiten una y otra vez en todas las tribunas que encuentran.

8

DESMONTANDO LOS MITOS SOBRE LAS PENSIONES

> Vamos a verlo de esta manera: imaginemos que dentro de 50 años solo hay una persona trabajando y 300 millones de jubilados (lo exagero a propósito); ese tipo va a estar muy ocupado, ya que tendrá que cultivar toda la comida, construir y mantener todos los edificios, lavar la ropa, atender todas las necesidades médicas, producir programas de televisión, etc., etc., etc. ¿¿¿Lo que necesitamos hacer es asegurarnos de que esos 300 millones de jubilados tengan los fondos para pagarle??? ¡No lo creo! El problema obviamente no es de falta de dinero.
>
> WARREN MOSLER (2015)

Con todo lo que hemos ido viendo a lo largo de los capítulos anteriores, el lector tiene ya suficientes herramientas para impugnar cualquier argumento de la derecha económica encaminado a defender una distribución de la renta (incluidas las pensiones) que acabe favoreciendo a los privilegiados de siempre y que perjudique a la mayoría social. No obstante, en este capítulo sintetizaremos y ordenaremos todo lo que hay que tener en cuenta para que no nos confundan con argumentaciones tramposas. Las pensiones siempre han supuesto un asunto muy complejo y polémico. Complejo porque nuestras comunidades occidentales han diseñado un sistema institucional para el pago de las pensiones muy sofisticado que no resulta intuitivo ni fácil de comprender para quienes no se han adentrado mínimamente en él. Y polémico porque al mover mastodónticas cantidades de dinero resulta un botín enormemente atractivo para el capital —sobre todo el financiero—, que intenta por todos los medios socavar las bases del sistema público y poder así «liberar» el dinero para hincarle el diente.

LO IMPORTANTE PARA LOS PENSIONISTAS NO SON LAS PENSIONES QUE SE PAGAN

Cuando hablemos de pensiones, nunca podemos perder de vista varias cosas importantes que por desgracia se suelen olvidar. En primer lugar, lo que de verdad importa en este asunto no es la cantidad de dinero que haya o deje de haber (en el sitio que sea) para pagar las pensiones, sino si nuestras comunidades son capaces de garantizar un nivel de vida determinado a todas aquellas personas que por edad o incapacidad no estén recibiendo un ingreso por su trabajo. El dinero no nos da de comer, ni nos viste, ni nos cuida, ni nos educa, etc.; todo eso lo hacen otras personas con su fuerza de trabajo y ayudadas por máquinas y herramientas, aunque en este sistema económico monetizado lo hagan a cambio de dinero. Como sabemos gracias al capítulo 2, el dinero no es ni más ni menos que un invento del ser humano para facilitar y poner en marcha esas transacciones y esos servicios; y como tal, puede ser incrementado o reducido a voluntad o incluso sustituido por otro catalizador y medidor que sirva a tal efecto. Por decirlo de otra forma: mientras tengamos suficientes personas en nuestras comunidades capacitadas y dispuestas a realizar las actividades que necesitan los pensionistas para vivir bien (cuidar, proveer alimentos, medicamentos, ropa, calzado, educación, cultura, ocio, etc.), el asunto de ver cómo ponemos a estas personas a trabajar será secundario. Podríamos crear más dinero, o pedir dinero prestado, o incrementar los impuestos, o diseñar nuevos medios de pago, o rearticular nuestro sistema de producción y distribución, etc. El «problema» sería menor, de carácter organizativo, y no de falta de recursos y capacidades.

Ni que decir tiene que este es el caso de nuestras sociedades desarrolladas: los intensísimos avances tecnológicos experimentados en las últimas décadas nos permiten hoy día aspirar a un nivel de vida que difícilmente podíamos imaginar hace unos cuantos años. Somos capaces de lograr verdaderos milagros: ponemos a los robots a trabajar por nosotros y a explorar otros planetas, viajamos a la Luna, curamos enfermedades que hace poco creíamos incurables, nos comunicamos en tiempo real independientemente del lugar del planeta en el que estemos, viajamos volando de un extremo a otro del globo terráqueo en unas cuantas horas, accedemos a toda la información y conocimiento con solo un clic, etc. Es indudable que nuestra capacidad tecnológica nos permite garantizar un

nivel de vida digno a toda la población, incluidos los pensionistas evidentemente. De ahí que no debamos consentir que nos digan que tenemos que vivir peor que antes, por ejemplo cobrando menores pensiones, porque no es cierto. La cita que encabeza este capítulo es bastante ilustrativo al respecto: en el hipotético caso de que solo estuviese empleada una persona y el resto de la población estuviese jubilada, lo importante no sería asegurar que los jubilados reciban pensiones cuantiosas, sino asegurar que las personas capacitadas para trabajar puedan producir, *con la tecnología disponible*, tantos bienes y servicios como necesiten los pensionistas.

Subrayo lo de *con la tecnología disponible* porque ya hemos visto en el capítulo 7 que, gracias al avance tecnológico, cada vez somos capaces de producir más bienes y servicios empleando menos tiempo. Si pensásemos en un robot tan sofisticado y maravilloso que fuese capaz de cubrir todas las necesidades de la población jubilada, entenderíamos que tendría muchísimo trabajo por delante para proveerles la alimentación, la vestimenta, el calzado, los medicamentos, los cuidados, los productos de consumo, etc. Pero imaginemos por un momento que es capaz de hacerlo; entonces veríamos claro que lo importante no es la cantidad de dinero que se cobre con la pensión (ni la relación entre el número de trabajadores y el número de jubilados, evidentemente), sino la productividad (la cantidad de bienes y servicios que se pueden crear en un determinado período de tiempo) que ese robot o el resto de los trabajadores tengan. Y la productividad en nuestras comunidades no ha dejado de aumentar a ritmos vertiginosos gracias al progreso tecnológico: hace 50 años, el 30 % de la población activa española trabajaba en agricultura; hoy únicamente lo hace el 5 %, pero ese 5 % produce mucho más que el 30 % anterior. Y sabemos que el progreso tecnológico continúa liberándonos de grandes cargas de trabajo.

Otra cuestión que suele ser olvidada es que los pensionistas no son las únicas personas que no reciben un ingreso por participar en el mercado laboral. De hecho, en nuestro país quienes ingresan dinero suponen solamente algo más de una persona de cada tres, el 36 % de la población. El 64 % restante lo componen niños hasta los 16 años, personas inactivas, parados y jubilados. Es decir, en nuestras sociedades altamente monetizadas

basta con que ingrese dinero una de cada tres personas para que todo el mundo pueda vivir (mejor o peor). Además, así ha sido incluso con porcentajes de ocupación inferiores. Por lo tanto, que nos quede bien claro que las sociedades desarrolladas se mantienen perfectamente aunque las personas que ingresen dinero sean minoría. Claro que hay que tener en cuenta que la inmensa mayoría de las personas inactivas, paradas y jubiladas realizan esas actividades necesarias para la vida (cuidados, provisión de alimento, de ropa, etc.) aunque no cobren ni un solo euro por ello (es trabajo, pero no empleo, como describimos en el capítulo 7). Por eso no podemos perder de vista que lo importante es el trabajo físico e intelectual que se realiza para que vivamos bien, y no el dinero que se canalice de una u otra forma.

En consecuencia, que no nos vengan con cuentos terroríficos como aquellos que alertan de que los pensionistas van a tener problemas porque la hucha de las pensiones se vacía, o porque cada vez hay menos nacimientos o porque cada vez hay más pensionistas en relación con los cotizantes, o historietas varias. No es en nada de eso en lo que tenemos que fijarnos, sino en si las personas con posibilidad de producir bienes y servicios —con el nivel tecnológico actual y el resto de los recursos disponibles— son capaces de atender todas las necesidades que tengan los pensionistas. Todo eso y nada más que eso.

Características del actual sistema público español de pensiones

No es solo que el sistema público español de pensiones tenga en cuenta únicamente la renta monetaria (derivada del empleo) e ignore la producción real (derivada del trabajo), sino que ni siquiera se financia con toda la renta monetaria que se moviliza en el mercado laboral, ya que se nutre casi exclusivamente de una pequeña parte de la misma: las cotizaciones sociales. Esta figura se calcula a partir de los salarios que los empleadores declaran pagar (que, como sabemos, ni siquiera conforman el total de los salarios realmente pagados debido al elevado fraude laboral), por lo que suponen solo una pequeña proporción de todo el dinero que se moviliza en el mercado laboral. Esto de financiar las pensiones prácticamente solo con

cotizaciones ocurre solo en 8 de los 28 países de la Unión Europea; en el resto, la financiación de las pensiones se complementa con otras fuentes de ingresos.[1] En consecuencia, con nuestro sistema actual limitamos de forma voluntaria la capacidad de pagar las pensiones al volumen y nivel de salarios pagados,[2] excluyendo todo aquel dinero que se moviliza al margen de los salarios: beneficios empresariales, plusvalías, dividendos, intereses de préstamos, etc. En otras palabras: nos atamos las manos a la hora de financiar el pago de las pensiones públicas, ¡y luego nos llevamos esas manos a la cabeza por no poder asegurar una adecuada financiación!

En consecuencia, en nuestro país tenemos un sistema público de pensiones muy poco generoso que no moviliza demasiados recursos. Estamos muy por debajo de la media europea: según datos de Eurostat, gastamos 2,3 puntos porcentuales del PIB menos que la media de la eurozona en pensiones de jubilación (y 0,8 puntos porcentuales menos en el total de pensiones). El 70 % de las pensiones pagadas no superan los 1.000 euros mensuales. El 20 % de las pensiones contributivas y la totalidad de las no contributivas están por debajo del umbral de pobreza.[3] Y aunque el gasto total irá aumentando con el tiempo debido a la evolución demográfica (cada vez más pensionistas y cada vez mayor esperanza de vida), se estima que en 2030 nuestro gasto en pensiones será prácticamente lo mismo que hoy gasta Alemania.

Este particular diseño del sistema nos invita a pensar que las pensiones solo se pagan con las cotizaciones, pero en realidad esta es solo una forma concreta —entre muchas otras más— de asegurar un nivel de vida determinado para la población pensionista. Es más, estamos tan acostumbrados a pensar en una relación intergeneracional (los de mediana edad financian con su trabajo a los mayores) que a veces creemos que es el único elemento que importa. Estoy desgraciadamente muy acostumbrado a leer y oír por ahí un mensaje (proveniente tanto de personas de derechas como de izquierdas) absolutamente equivocado que se centra en exclusiva en la demografía para explicar la dinámica de las pensiones. A veces llegan incluso a identificar el déficit de la Seguridad Social con las bajas tasas de natalidad, cuando ambos elementos en absoluto tienen algo que ver. En consecuencia, estas personas suelen proponer como solución un incremento

de la natalidad o, al menos, un incremento en el flujo de inmigración. Su argumento es que necesitamos gente joven para poder financiar las pensiones de los mayores. Pero esto no tiene ningún sentido.

Veamos, si ahora la Seguridad Social está en déficit no es porque la generación del *baby boom* se haya jubilado y haya demasiados pensionistas; está en déficit porque los ingresos por cotizaciones se desplomaron como consecuencia de un incremento desorbitado del desempleo. Actualmente hay millones de personas en nuestro país que quieren tener un empleo remunerado pero no lo consiguen. Si aumentamos la tasa de natalidad o la inmigración, ¡tendremos más parados! Y los ingresos por Seguridad Social seguirán siendo igual de exiguos. Esto es lo mismo que comentábamos en el capítulo anterior: si somos 100 personas y estamos en una sala con 80 sillas, a la hora de sentarnos, 20 personas se quedarán sin asiento. La solución no es traer más personas a la sala, porque mientras no haya más sillas, nunca lograremos que se sienten todas. Si aumentamos la tasa de natalidad o la llegada de inmigrantes pero no incrementamos la cantidad de empleos (o su remuneración), la Seguridad Social seguirá teniendo los mismos ingresos. No hace falta ser muy perspicaz para entender esto.

El sistema público de pensiones entró en déficit por cuestiones muy diferentes a las demográficas.

La austeridad es lo que dinamita el sistema público de pensiones

Al Gobierno del Partido Popular se lo critica mucho por —entre otras muchas cosas— haber vaciado la conocida como «hucha de las pensiones» desde el año 2012. Sin embargo, el problema no es tanto ese como que condenase a la Seguridad Social a un profundo déficit, y aunque sean asuntos estrechamente relacionados, no es lo mismo criticar por hacer lo primero que por provocar lo segundo. Me explico.

La hucha de las pensiones (llamada oficialmente Fondo de Garantía de Reserva) fue creada en el año 2000, en años de bonanza económica y de superávit de la Seguridad Social. Puesto que el organismo ingresaba bastante más dinero del que gastaba, el Gobierno de Aznar decidió que el dinero sobrante debería ser acumulado en un fondo (la hucha) para ser

invertido en activos financieros para que así se fuese revalorizando con el paso del tiempo. La idea subyacente era que se pudiese recurrir a esta hucha para pagar las pensiones en momentos de necesidad: ahorrar durante las vacas gordas para tener dinero durante las vacas flacas. Se puede estar a favor o no de esta medida (por ejemplo, muchos economistas defendían la utilización del dinero sobrante para incrementar la cuantía de las pensiones o incluso para mejorar otras prestaciones públicas; otros se negaban a impulsar el negocio financiero con el dinero de cotizaciones sociales, etc.), pero no cabe duda de que el Gobierno de Rajoy respetó las reglas: tras la crisis comenzó una época de necesidad, y el Gobierno tenía legitimidad para recurrir a la hucha de las pensiones, pues se creó para ello.

Pero dejemos de fijarnos en el dedo y fijémonos en la Luna: ¿por qué la Seguridad Social comenzó una época de vacas flacas? Pues digámoslo claramente: por haber aplicado políticas de austeridad y reformas laborales agresivas. Utilicemos una metáfora para explicarlo. La hucha de las pensiones es como una bañera en la cual hay un grifo que permite añadir agua. Ese grifo es el saldo de la Seguridad social. Cuando la Seguridad Social ingresa más dinero del que gasta, el grifo se abre y la bañera —la hucha— se va llenando. Pero si los gastos son superiores a los ingresos, el grifo se cierra y además se abre el tapón de la bañera, de forma que la bañera —la hucha— se va vaciando.[4]

Durante los años de crecimiento económico (2005, 2006, 2007), el grifo estaba totalmente abierto, y la hucha se iba llenando muy rápido. Con la irrupción de la crisis, el paro creció, los ingresos por cotizaciones de la Seguridad Social menguaron y las prestaciones por desempleo aumentaron, de forma que el saldo de la Seguridad Social se redujo; el grifo se aflojó y comenzó a entrar menos agua en la bañera. Pero llegó el año 2010 y el Gobierno del PSOE comenzó a aplicar políticas de austeridad y a aprobar una reforma laboral que abarató el despido objetivo. Esto hizo que el paro se disparara, de forma que el grifo se cerró totalmente. No fue necesario utilizar dinero de la hucha porque este déficit era reducido y se podía compensar con lo que cada año ganaba la hucha por capitalizar su dinero (con lo que entraba por otro grifo). Pero entonces llegó 2012, y el Gobierno de Rajoy aplicó medidas de austeridad mucho más intensas, y una reforma

laboral bestial en febrero de 2012 que, entre otras cosas, abarató el despido improcedente. Esto supuso un incremento impresionante del paro, caída de ingresos por cotizaciones y aumento de prestaciones por desempleo. Es decir, el grifo se cerró y el tapón de la bañera se quitó de golpe, de forma que la bañera se empezó a vaciar rápidamente sin que el Gobierno de Rajoy hiciese algo para evitarlo.

Lo importante es entender que el problema no es tanto que la bañera se empezase a vaciar, sino que el grifo esté cerrado y el tapón no esté puesto. Y esto no se debe a la aparición de la crisis económica, como muchos piensan, sino a la aplicación de políticas de austeridad y reformas laborales agresivas que solo han logrado destrozar el balance de la Seguridad Social. Por lo tanto, que no nos confundan: el sistema es insostenible ahora porque lo han dinamitado con reducciones discrecionales de cotizaciones sociales y con políticas de austeridad y reformas laborales que han disparado el paro y disminuido los salarios, no porque en esencia el sistema estuviese mal pensado (de hecho, había funcionado siempre bien hasta la aplicación drástica de políticas de austeridad a partir del año 2010, a pesar de las ya elevadas tasas de paro). Los grandes capitales financieros, en su alianza con los mediáticos, llevan desde la década de 1980 alertando constantemente de que el sistema de Seguridad Social iba a quebrar en los años siguientes. No acertaron en ninguna de sus innumerables predicciones, y solo lo hicieron 30 años más tarde y de casualidad cuando irrumpió la segunda crisis económica más profunda del último siglo. Era una estrategia evidentemente interesada para meter miedo y empujar a la gente a firmar planes de pensiones privados que incrementarían los bolsillos de los propietarios de los bancos, tal y como avanzamos en el capítulo 6. Una estrategia compartida también por los propios gobernantes, que ya hace tiempo legislaron para que todos aquellos que contrataran planes de pensiones privados tuviesen bonificaciones fiscales.

El problema, como siempre, es de naturaleza política-económica y no técnica, y concretamente de redistribución de la renta y riqueza. Los enemigos de lo público llevan muchos años intentando deteriorar el sistema de pensiones con el objetivo de que gane atractivo su oferta alternativa. Una alternativa basada en planes de pensiones privados gestionados por

entidades financieras que, por cierto, solo sirven para acrecentar las fortunas del capital financiero porque ni siquiera garantizan una rentabilidad mínima al ahorrador: según un estudio de la IESE Business School,[5] de 313 fondos privados de pensiones españoles, 58 tuvieron rentabilidad negativa (los ahorradores perdieron dinero) y 233 tuvieron una rentabilidad mínima, inferior al IBEX-35 y a la deuda pública. Un robo a mano armada (otro más) en toda regla.

Soluciones para garantizar unas pensiones dignas

La solución que proponen los economistas liberales es insultantemente simple y vergonzosa: que el Estado deje de encargarse de recaudar dinero a través de las cotizaciones sociales y que cada uno de los trabajadores se administre el dinero que ingresa por su empleo de la mejor forma posible. Esto, evidentemente, conllevaría romper con el carácter solidario e intergeneracional del actual sistema público de pensiones, y daría paso a la ley de la jungla en todo su esplendor: quienes más salarios pudiesen cobrar, podrían acceder a mejores pensiones de jubilación, mientras que quienes no cobrasen por su trabajo o lo hiciesen en cantidades insuficientes, se verían obligados a vivir en la miseria o trabajar durante la última parte de sus vidas.

En cambio, desde un punto de vista de justicia fiscal, existen muchas otras soluciones más dignas y razonables. En primer lugar, lo que habría que hacer es combatir el elevado fraude laboral que existe hoy día. La inmensa mayoría de los nuevos contratos se rubrican en fraude de ley (no puede ser que el 90 % sean temporales cuando según el Estatuto de Trabajadores esta fórmula debería ser la excepción). En el Servicio Público de Empleo Estatal (antiguo INEM) hay una permisividad brutal a la hora de firmar un contrato temporal (¡muchos de los empleadores ni siquiera registran por escrito el motivo de contratar de forma temporal!), y todo ello sin hablar del resto de las condiciones laborales, incluyendo por supuesto el salario. Si los empleadores se atuviesen a la legislación, las cotizaciones serían mucho mayores y también, por lo tanto, los ingresos de la Seguridad Social que se utilizan para pagar las pensiones.

En segundo lugar, habría que eliminar o elevar el tope máximo de cotización de los salarios más elevados, lo que permitiría recaudar más a la Seguridad Social y hacerla al mismo tiempo más progresiva y justa. Por supuesto, cualquier incremento en la remuneración de los empleados también provocaría un aumento en la recaudación por cotizaciones sociales. En tercer lugar, habría que eliminar las bonificaciones a las cotizaciones sociales que van vinculadas a la creación de empleo (todos los estudios han demostrado que no sirven para nada más que para hacerle agujeros a la Seguridad Social ya que apenas han tenido impacto en la creación de empleo).[6] En cuarto lugar, habría que crear empleo de forma directa desde lo público en actividades social y ecológicamente útiles, tal y como hemos visto en el capítulo 7, y así la recaudación por cotizaciones sociales aumentaría y al mismo tiempo la bolsa de parados (que empuja a la baja los salarios) descendería. Por último, podríamos alterar el diseño actual del sistema para permitir que se financie también con ingresos del Estado diferentes de las cotizaciones sociales, al igual que ocurre con los servicios públicos de educación y sanidad.

En definitiva, en la actualidad tenemos capacidad de sobra para cubrir las necesidades de todos los jubilados y resto de los pensionistas, ya sea mediante un incremento de ingresos por cotizaciones sociales derivado de un aumento del empleo, mediante la agregación de nuevas fuentes de financiación de las pensiones, o incluso mediante cualquier otro tipo de medio de pago (propio o ajeno a este sistema económico). Cada mes nos bombardean con noticias apocalípticas que ponen el grito en el cielo porque la hucha de las pensiones se está acabando y, si esto sucede, no se pagarán las pensiones, pero voy a ser tajante: nadie se va a quedar sin cobrar su pensión jamás. No existirá nunca un Gobierno que permita tal cosa porque ello supondría su sentencia de muerte. Otra cosa es que alguno de esos gobiernos continúe recortando la cuantía de las pensiones y haciendo más pobres a los pensionistas, pero eso es diferente a que «deje de haber dinero» para pagar las pensiones. El dinero siempre se puede «sacar» de algún sitio, como ha ocurrido siempre. No es una cuestión técnica, es una cuestión de voluntad política.

La Seguridad Social está en déficit debido a las perversas políticas de austeridad del PP. Pero eso no quiere decir que «no haya dinero» para pagar las pensiones. Por esa regla de tres, como el Estado español casi siempre suele estar en déficit, tampoco habría dinero para pagar a los empleados públicos, las prestaciones sanitarias o las educativas, y siempre lo hay (aunque se recorten estas prestaciones). El Estado español y la mayoría de los países del mundo (de los 187 países que hay en el planeta solo 26 tienen superávit) suelen presentar déficit público, y eso no ha puesto en riesgo el pago de los compromisos públicos. Este mensaje atemorizador no se lanza por casualidad: hay interés en hacer creer que el sistema público de pensiones está en peligro para que la gente corra despavorida a contratar planes de pensiones privados y asegurarle así el negocio a las entidades financieras que se dedican a ello. No contribuyamos a fortalecer este mensaje, pues es lo que se busca. Evitarlo no es incompatible con criticar las nocivas políticas de austeridad que han creado un enorme agujero en la Seguridad Social.

EPÍLOGO

Como ya avanzaba al principio en la introducción, en este libro no he abordado todos los aspectos de la economía —ni mucho menos—, sino que me he detenido en aquellos que he considerado más importantes conocer para poder desmontar los aparatos teóricos de la derecha y todos los falsos mitos que de ellos se derivan. Quedan muchas cuestiones pendientes que son también importantes, como por ejemplo todo lo relacionado con la distribución de la renta, con la política fiscal, con las relaciones comerciales internas e internacionales, e incluso con la naturaleza y la dinámica de las finanzas globales, pero por motivos de espacio y de jerarquía he decidido no tratarlos o hacerlo solo de forma periférica. Mi prioridad ha sido centrarme con relativo detalle en aquello que considero indispensable conocer para, a partir de esa base, seguir desarrollando una visión crítica y alternativa a la hoy dominante. Por ello animo al lector a cubrir este déficit acudiendo a otros textos y documentos que, desde un punto de vista científico e interdisciplinar, cuestionen los axiomas económicos a los que estamos acostumbrados. Tanto internet como las librerías están plagadas de este tipo de materiales críticos, aunque el problema es que no es fácil conocerlos y llegar a ellos. Afortunadamente, cada vez son más los espacios y asociaciones que se hacen eco de toda esta información crítica, aunque no siempre se haga de una forma ordenada y sistematizada. Algunos ejemplos de ello lo conforman: Economía Crítica y Crítica de la Economía, Attac, Rebelión, Alternativas Económicas, El Salmón Contracorriente, EKOtv, Colectivo Burbuja, Economistas Sin Fronteras, New Economic Perspectives, etc.

A pesar de que los esfuerzos por desarrollar visiones alternativas a la teoría económica convencional son cada vez mayores, todavía queda mucho trabajo por hacer. La contienda no es en absoluto sencilla porque los economistas más influyentes —no solo de nuestro entorno sino de todo el

planeta— se adscriben a los postulados ortodoxos, porque los planes de estudio en facultades y escuelas de economía siguen siendo acríticos, porque los tertulianos y otras personalidades influyentes solo conocen el mantra económico convencional, porque los gobernantes nacionales y extranjeros difícilmente se alejan de la teoría económica dominante, etc. Sin embargo, es fácil percibir un cierto avance, aunque se nos antoje limitado e insuficiente. Aún recuerdo cuando allá por los años anteriores al estallido de la crisis económica organizábamos, desde la asociación estudiantil malagueña Economía Crítica, charlas y espacios para debatir sobre otras visiones económicas y el público difícilmente llegaba a alcanzar la decena. Más de diez años después, este panorama es muy diferente, pues esa misma asociación logra organizar actos que acaparan la atención de un centenar de personas, mientras que en otros espacios similares he llegado a ver hasta cinco veces esa cantidad.

También podemos vislumbrar avances en lo que a relevancia mediática se refiere: cada vez hay más programas de radio o televisión de enorme impacto mediático que abordan fenómenos económicos desde un punto de vista crítico o —al menos— plural. Hace diez años era impensable ver aparecer en esos espacios a economistas críticos como Vicenç Navarro, Juan Torres, Alberto Garzón, Nacho Álvarez, Carlos Sánchez Mato o Daniel Raventós, por poner solo unos pocos ejemplos; y en la actualidad esto ya ha sucedido más de una vez, aunque sin duda con intervenciones muy reducidas en el tiempo y en formatos incómodos y limitados. Por muy fugaces que sean estas apariciones, sirven para demostrar al público que la visión económica dominante no es la única que existe y que hay un mundo serio y riguroso más allá de las típicas proclamas neoliberales que recetan reducciones de salario y recortes de gasto público como tratamientos óptimos e inevitables. Basta con que un economista crítico aparezca unos pocos minutos en estos espacios para que pueda sembrar una idea poderosa en las mentes de su público, permitiendo así que en algún momento esa idea termine por florecer con fuerza. Sin duda, el camino es duro y largo, pero se está avanzando, que no es poco. Los cambios en la mentalidad de la gente nunca se producen de la noche a la mañana. Son demasiados años en los que la economía convencional ha estado impregnando nuestra médula

espinal a través de todo tipo de poros del sistema, y ahora cuesta mucho desbancar ese esqueleto ideológico y teórico del imaginario colectivo. Pero tarde o temprano lo conseguiremos, sin duda.

Este avance de la economía crítica ha sido posible gracias a los nuevos tiempos que corren. La crisis económica iniciada en el año 2008 lo cambió todo, especialmente al transformarse también en crisis política y de régimen unos años más tarde. La crisis económica asestó un duro golpe a muchas familias que no entienden por qué tienen que vivir peor ahora que antes, lo que las empuja a interesarse por los fenómenos económicos, mientras que la crisis política ha permitido que aparezcan nuevos actores en el terreno de juego que aplican y hablan de medidas económicas muy diferentes a las convencionales. En España hay hoy grandes ciudades gobernadas por agrupaciones políticas situadas a la izquierda del PSOE que demuestran —a pesar de todos los obstáculos a los que se enfrentan— que se pueden aplicar de una forma exitosa políticas verdaderamente de izquierdas. En el caso de la capital del país, el gobierno de Ahora Madrid ha demostrado que se puede incrementar el gasto social en más de un 50 % y las inversiones en más de un 100 % al mismo tiempo que se mantienen holgados superávits y se reduce de forma acelerada la deuda, que se pueden reducir los impuestos que atañen a las capas populares más afectadas por la crisis al mismo tiempo que se incrementan los impuestos a la población más acaudalada, y todo ello sin poner en riesgo la creación de empleo y la atracción de inversiones. Estas ciudades conforman ejemplos paradigmáticos de que poner la economía al servicio de la mayoría social es una cuestión de voluntad política, y no una cuestión técnica como nos intentan hacer creer.

Por otro lado, el fracaso evidente y estrepitoso de las recetas económicas convencionales ha erosionado fuertemente la teoría económica dominante, abriendo la puerta así a nuevas corrientes de pensamiento económico. La crisis financiera de 2008 dio al traste con la creencia de que los mercados financieros se autorregulan y llegan así al equilibrio, tal y como rezaba —y sigue rezando— la teoría dominante; la llamada «crisis del euro» de los años 2010, 2011 y 2012 demostró que disponer de una moneda común no logra una mayor integración de los mercados financieros; la aplicación de medidas heterodoxas de expansión cuantitativa

por parte del Banco Central Europeo demostró que las políticas ortodoxas no surtían el efecto que recogen los manuales de economía; la reducción discrecional de gasto público no ha ido aparejada del correspondiente descenso del déficit público; la creación de dinero no ha conllevado mayor inflación, como nos han explicado los profesores universitarios en repetidas ocasiones; se ha comprobado claramente que la prima de riesgo de los bonos públicos no es consecuencia de los niveles de déficit y deuda pública, etc. Los propios gobernantes han tenido que morderse la lengua y aplicar políticas contrarias a los preceptos que ellos mismos recomiendan, como la aplicación de políticas monetarias ultraexpansivas, el rescate del sector financiero y otros sectores económicos, y el incremento de la inversión pública para reactivar la economía.

Es evidente que ahora hay más interés que hace tan solo diez años en conocer otras visiones que ayuden a explicar mejor los fenómenos económicos que estamos viviendo y que afectan directa o indirectamente a nuestras vidas. Hay muchas personas que durante estos años de crisis económica han visto empeorar de manera dramática sus condiciones materiales, y todavía no llegan a entender por qué ha sucedido esto al mismo tiempo que se utilizan ingentes cantidades de dinero público para rescatar bancos y autopistas, amén de los escandalosos casos de corrupción en los que el dinero de todos acaba en muy poquitas manos privilegiadas. Y, a pesar de que actualmente la economía parezca gozar de mejor salud, los niveles de paro, la enorme precariedad laboral que domina nuestro país y la deficiente calidad de los servicios públicos recortados siguen siendo insoportables.

Quizá este sea precisamente uno de los pocos elementos positivos que trajo la crisis económica que se originó en 2008 (y que de ninguna forma ha acabado todavía): el creciente interés por comprender cómo funciona la economía. La gente normal y corriente no es tonta: sabe que algo chirría fuertemente cuando en un mundo tan rico como el nuestro y en una época tan avanzada como lo es el siglo XXI, los economistas dominantes ofrecen recetas consistentes en que tenemos que trabajar más horas y cobrar menos que nuestros padres y madres, que tenemos que cobrar menos pensiones,

que tenemos que pagar más por ir a la universidad pública o esperar más para ser atendidos en la sanidad pública. Evidentemente, aquí hay gato encerrado y muchos quieren destapar el truco.

Espero y deseo de todo corazón que mi humilde y pequeña contribución pueda servir para lograr ese noble objetivo.

AGRADECIMIENTOS

En su obra *Metalogicon*, de 1159, Juan de Salisbury escribió: «Decía Bernardo de Chartres que somos como enanos a los hombros de gigantes. Podemos ver más, y más lejos que ellos, no por la agudeza de nuestra vista ni por la altura de nuestro cuerpo, sino porque somos levantados por su gran altura». En efecto, cuando nacemos, los seres humanos llegamos a un mundo que ya ha sido habitado por otras muchas personas que han dedicado gran parte de su vida y sus esfuerzos a intentar comprender cómo funciona la realidad en la que nos encontramos. Ese ejercicio de curiosidad, ambición y superación ha permitido que hoy día nuestra comprensión del mundo y nuestra calidad de vida sean extraordinariamente superiores a las que tenían nuestros antepasados. Estamos en deuda con todos ellos. Cualquier avance, invención o descubrimiento que realicemos en nuestros días no puede ser atribuido exclusivamente a nuestra labor, porque esta no partió de cero sino de unos elevados hombros.

Y cada uno de nosotros tenemos a nuestros propios gigantes, esas personas que nos han inspirado tanto y que nos han abierto nuevos campos de curiosidad y de investigación, a menudo sin que hayan sido conscientes de ello. Por eso muestro mi agradecimiento sincero a Enrique Palazuelos, Rafael Fernández, Carlos Sánchez Mato, Vicenç Navarro, Bill Mitchell, Randall Wray, Warren Mosler, Juan Torres, Juan Laborda, Jorge Amar, Carlos Berzosa, Xabier Arrizabalo, Antonio Ramos, David Trillo, María José Paz, Pedro José Gómez, Juan Manuel Ramírez Cendrero, Ángel Martínez Tablas, Alberto Garzón, Antonio Sanabria, Jon Bernat, Ricardo Molero, Luis Buen Día, Bibiana Medialdea y Nacho Álvarez.

Tampoco se puede entender nuestro desarrollo académico, cultural y emocional sin tener en cuenta todo aquello que nos ha rodeado e influido a lo largo de nuestras vidas y que nos ha hecho mejores personas. Somos lo que vemos, oímos y sentimos, y nuestra personalidad se moldea al calor de

las relaciones sociales en las que nos sumergimos en todo momento. Hay personas que pasan por nuestras vidas sin que reparemos mucho en ello, pero hay otras que marcan y dejan una huella que nunca se borrará. Sería imposible nombrarlas aquí a todas, pero no puedo dejar de mostrar mi agradecimiento a Alberto Garzón, Simón Criado, Ezequiel Rodríguez, Juan José Lupión, Enrique España, Daniel Cebrián, Laura García, Ana María García, Paloma España, Anna Ruiz, Carlos Martínez, Víctor Luque, Juan Antonio Cañero, Mariela Rodríguez, Mario Rueda, Nono Martínez, Helena López, Cayetana Núñez, Celia López, Álvaro López, Adrián Arcas, Alberto Lázaro, Leire Espinosa, Rubén Frías, Alejandro Garzón, Helena Zorrilla, Carmelo Muga, Manolo Laborda, Malik Mohamed, Serafín Navarrete, Pedro Navarro, Manuel Garrido, Felipe Triano, José Manuel Vidal, Esther López, Daniel Ayllón, Estela Soria, Antonio Pedrosa, Marina Domínguez, Beatriz Domínguez Molina, Luisa Domínguez, Virginia Martínez, Beatriz Domínguez Contreras y Samuel Romero.

Este libro fue mejorado gracias a las aportaciones de Alberto Garzón, Jorge Amar, Samuel Romero, Stuart Medina, Carlos Sánchez Mato, Ezequiel Rodríguez y Lydia Abarca, a quienes agradezco mucho su tiempo y esfuerzo, y a quienes libero de cualquier responsabilidad en los errores que aún puedan existir en el texto.

Por último, no puedo dejar de mostrar mi eterno agradecimiento a las dos maravillosas personas que invirtieron todo su cariño, tiempo y amor en brindarme la mejor educación posible: mi madre, Isabel Espinosa Casares, y mi padre, Alberto Garzón Blanco. A pesar de no estar ya entre nosotros, las enseñanzas de mi madre perviven en cada una de mis palabras, en cada uno de mis actos y en cada uno de mis gestos. Ella es la estrella que me dio la vida y la que aún me guía por este imprevisible y mágico mundo.

Gracias a todos y a todas, de corazón.

BIBLIOGRAFÍA

ARMINGEON, KLAUS, y LUCIO BACCARO, «Political Economy of the Sovereign Debt Crisis: The Limits of Internal Devaluation», *Industrial Law Society*, vol. 41, septiembre de 2012.

ARRIZABALO, XAVIER, *Capitalismo y economía mundial*, Instituto Marxista de Economía, Madrid, 2014.

BAUMAN, ZYGMUNT, *El arte de la vida*, Paidós Ibérica, Barcelona, 2009.

DE LUCCHI, JUAN MATÍAS, «El enfoque de dinero endógeno y tasa de interés exógena», *Cefidar*, Documento de trabajo n.º 44, 2012.

Capgemini y RBC Wealth Management, *World Wealth Report 2015*, 2016.

CHANG, HA-JOON, *Retirar la escalera: la estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*, Catarata, Madrid, 2004.

CICCARELLA, STEPHEN, DAVID NEUMARK y JUNFU ZHANG, «The Effects of Wal-Mart on Local Labor Markets», *National Bureau of Economic Research*, Documento de trabajo número 11782, noviembre de 2005.

COOK, BETH, BILL MITCHELL, VICTOR QUIRK y MARTIN WATTS, *Creating Effective Local Labor Markets. A New Framework for Regional Employment Policy*, Centre of Full Employment and Equity, Newcastle, Australia, 2008.

Credit Suisse, *Informe de Riqueza Mundial de 2015*, 2016.

FAO, *El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo 2010*, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2010.

FELIPE, JESÚS *et al*., «Using Capabilities to Project Growth, 2010-2030», *Levy Economics Institute*, n.º 609, agosto de 2010.

FERNÁNDEZ, PABLO, ALBERTO ORTIZ, PABLO FERNÁNDEZ ACÍN e ISABEL FERNÁNDEZ, «Rentabilidad de los fondos de pensiones en España. 1999-2014», IESE, Universidad de Navarra, Navarra, 2015.

Friends of the Earth, «Good Neighbours? Community impact of supermarkets», *Friends of the Earth*, junio de 2005.

GADREY, JEAN, y FLORENCE JANY-CATRICE, *Les nouveaux indicateurs de richesse*, La Découverte, París, 2005.

GALBRAITH, JAMES K., «Is the Federal Debt Unsustainable?», Levy Economics Institute, Policy Note 2011/2, mayo de 2011.

GALBRAITH, JOHN K., *Historia de la economía*, Ariel, Madrid, 1998.

GARRIDO, ANTONIO, «El enfoque macroeconómico consistente de Wynne Godley. Una exposición», *Revista de Economía Crítica*, n.º 15, primer semestre de 2013.

GARZÓN, EDUARDO, «Jornada laboral, productividad e intensidad tecnológica», en el blog *Saque de esquina*, <eduardogarzon.net>, 16 de enero de 2015.

—, *Experiencias internacionales de Empleo Garantizado*, en el blog *Saque de esquina*, <eduardogarzon.net>, 6 de noviembre de 2014.

—, «Estudios académicos que demuestran las ventajas de lo público frente a lo privado», en el blog *Saque de esquina*, <eduardogarzon.net>, 15 de octubre de 2014.

GARZÓN, ALBERTO CARLOS y ADORACIÓN GUAMÁN (coords.), *El trabajo garantizado. Una propuesta necesaria frente al desempleo y la precarización*, Akal, Madrid, 2015.

GILL, LOUISE, *Fundamentos y límites del capitalismo*, Trotta, Madrid, 2002.

GÓMEZ-JARA, CARLOS, «Corrupción en el sector privado: ¿competencia desleal y/o administración desleal?», *Revista cuatrimestral de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*, n.º 74, mayo-agosto de 2008.

GRAEBER, DAVID, *En deuda. Una historia alternativa de la economía*, Ariel, Barcelona, 2014.

HARDOON, DEBORAH, SOPHIA AYELE, RICARDO FUENTES-NIEVA *et al*., *Una economía al servicio del 1 %*, Informe 210, Oxfam International, 18 de enero de 2016.

HEIN, ECKHARD, y ARTUR TARASSOW, «Distribution, aggregate demand and productivity growth: theory and empirical results for six OECD countries based on a post-Kaleckian model», *Cambridge Journal of Economic*, n.º 34, 2010.

HIDALGO, CÉSAR A. *et al*., «The product space conditions the development of nations», *Science*, n.º 317, julio de 2007.

HUME, DAVID, *Discursos políticos*, General Books LLC, 2012.

INGHAM, GEOFFREY, «Babylonian Madness: On the historical and sociological origins of money», en SMITHIN, JOHN (ed.), *What is Money,* Routledge, Londres y Nueva York, 2000.

KALECKI, MICHAŁ, *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 1971.

KPMG, Departamento Forense de, *Perfiles globales del defraudador: presente y futuro de los delitos económicos*, KPMG, 2014.

KOO, RICHARD C., «The world in balance sheet recession: causes, cure, and politics», *Real-World Economics Review*, n.º 58, 2011.

KURKE, LESLIE, *Coins, bodies, games and gold*, Princeton University Press, Princeton, Nueva Jersey, 1999.

LABORDA, JUAN, «La recesión de balances y el fracaso de la ortodoxia económica», *X Jornada del Ciclo de Conferencias de la Cátedra CESVIMAP*, 2013.

LERNER, ABBA P., «Money as a creature of the state», *American Economic Review*, vol. 37, 1943.

—, «The economic steering wheel», *University Review*, junio de 1941.

LUENGO, F. *et al*., *Fracturas y crisis en Europa*, Clave Intelectual, Madrid, 2013.

MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, ÁNGEL, *Economía política mundial. I. Las fuerzas estructurantes*, Ariel, Barcelona, 2007.

—, *Economía política mundial. II. Pugna e incertidumbre en la economía mundial*, Ariel, Barcelona, 2007.

MARX, KARL, *El capital I. Crítica de la economía política*, Fondo de Cultura Económica, México, 1999.

MAZZUCATO, MARIANA, *El Estado emprendedor: mitos del sector público frente al sector privado*, RBA Economía, Barcelona, 2014.

MCLEAY, MICHAEL *et al*., «La creación de dinero en la economía moderna», *Revista de Economía Institucional*, 17 (julio-diciembre), 2015.

METRA MARTECH, «Positive impact of industrial robots in employment», International Federation of Robotics (IFR), Londres, 2011.

MITCHELL, WILLIAM, *La distopía del euro. Pensamiento gregario y negación de la realidad*, Lola Books, Berlín, 2016.

MOSLER, WARREN, *Los siete fraudes inocentes capitales de la política económica*, Lola Books, Berlín, 2015.

MURRAY, MICHAEL, y MATTHEW FORSTATER (coords.), *The job guarantee. Toward true full employment*, Palgrave Macmillan, Nueva York, 2013.

NAREDO, JOSÉ MANUEL, *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*, Siglo XXI, Madrid, 2003.

ORWELL, GEORGE, *1984*, Destino, Barcelona, 2009.

PALAZUELOS, ENRIQUE, *Contenido y método de la economía. El análisis de la economía mundial*, Akal, Madrid, 2000.

PALAZUELOS, ENRIQUE, y RAFAEL FERNÁNDEZ, *La decadencia económica de Rusia*, Debate, Madrid, 2002.

PHILIPPE-ROCHON, LOUIS, «Dinero y dinero endógeno: una aproximación postkeynesiana y de la circulación», en *Cuestiones Económicas*, vol. 18, 2002.

POLANYI, KARL, *La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, FCE, México, 2003.

RAMOS, A., *Sobre la actitud crítica en cualquier ciencia y especialmente en las sociales*, Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 2010.

RIDOUX, NICOLAS, *La décroissance pour tous*, Parangon Vs, Lyon.,2006.

ROBINSON, JOAN, *Teorías del desarrollo. Aspectos críticos*, Martínez Roca, Barcelona, 1977.

RODRÍGUEZ, J., «El mito del emprendedor (o *entrepreneur*)», en el blog *EconoNuestra*, 5 de noviembre de 2012.

SAHLINS, MARSHALL, *Stone Age Economics*, Aldine-Atherton, Chicago, 1972.

SAMPEDRO, JOSÉ LUIS, y CARLOS BERZOSA, *La inflación (al alcance de los ministros)*, Debate, Madrid, 2012.

SANZ, JAVIER, «Excusas que aceptaban los faraones para no ir a trabajar a las pirámides», en el blog *Historias de la Historia*, <historiasdelahistoria.com>, 2 de febrero de 2012.

SMITH, ADAM, *Teoría de los sentimientos morales*, edición conmemorativa 70 aniversario, México, 2004.

STEWART, IAN, DEBAPRATIM DE y ALEX COLE, «Technology and people: the great job-creating-machine», Deloitte, agosto de 2015.

STIGLITZ, JOSEPH, *La economía del sector público*, Antoni Bosch Editor, Barcelona, 2003.

TAIBO, CARLOS, *En defensa del decrecimiento. Sobre capitalismo, crisis y barbarie*, Catarata, Madrid, 2009.

TAYLOR, NICK, *American-made: The enduring legacy of the WPA: When FDR put the nation to work*, Bantam Books, Nueva York, 2008.

TEZANOS, JOSÉ FÉLIX, *La explicación sociológica: una introducción a la Sociología*, UNED, Madrid, 2006.

THORNTON, HENRY, *An enquiry into the nature and effects of the paper credit of Great Britain*, Reprints of Economic Classics, Nueva York, 1802.

TORRES, JUAN, *Economía política*, Pirámide, Madrid, 2010.

TORRES, JUAN, y ALBERTO GARZÓN, *La crisis financiera. Guía para entenderla y explicarla*, ATTAC Justicia Económica y Global, Madrid, 2009.

VIÑAS, ÁNGEL, «El oro español en la Guerra Civil», *Instituto de Estudios Fiscales*, n.° 37, 1976.

WRAY, L. RANDALL, *Modern money theory. A primer on macroeconomics for sovereign monetary systems*, Palgrave Macmillan, Nueva York, 2012.

Notas

1. Deborah Hardoon, Sophia Ayele, Ricardo Fuentes-Nieva *et al*., *Una economía al servicio del 1 %*, Informe 210, Oxfam International, 18 de enero de 2016.

2. Credit Suisse, *Informe de Riqueza Mundial de 2015*, 2016.

3. FAO, *El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo 2010*, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2010.

4. Deborah Hardoon, Sophia Ayele, Ricardo Fuentes-Nieva *et al*., *Una economía al servicio del 1 %*, Informe 210, Oxfam International, 18 de enero de 2016.

5. Base de datos de la Oficina Estadística de la Unión Europea.

6. Capgemini y RBC Wealth Management, *World Wealth Report 2015*, 2016.

7. Credit Suisse, *Informe de Riqueza Mundial de 2015*, 2016.

1. A. Ramos, *Sobre la actitud crítica en cualquier ciencia y especialmente en las sociales*, Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 2010.

2. Extraído de Xavier Arrizabalo, *Capitalismo y economía mundial*, Instituto Marxista de Economía, Madrid, 2014.

3. Citado en José Félix Tezanos, *La explicación sociológica: una introducción a la Sociología*, UNED, Madrid, 2006.

4. Citado en Ha-Joon Chang, *Retirar la escalera: la estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*, Catarata, Madrid, 2004.

5. El análisis de la lógica capitalista será llevado a cabo en el capítulo 5.

6. Citado en Juan Torres, *Economía política*, Pirámide, Madrid, 2010.

7. Ángel Martínez González-Tablas, *Economía política mundial. I. Las fuerzas estructurantes*, Ariel, Barcelona, 2007.

8. Discurso de Nicolas Sarkozy en Tolón el 25 de septiembre de 2008.

9. Adam Smith, *Teoría de los sentimientos morales*, edición conmemorativa 70 aniversario, México, 2004.

10. Karl Polanyi, *La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, FCE, México, 2003.

11. Enrique Palazuelos y Rafael Fernández, *La decadencia económica de Rusia*, Debate, Madrid, 2002.

1. Geoffrey Ingham, «Babylonian Madness: On the historical and sociological origins of money», en, Smithin, John (ed.), *What is Money*, Routledge, Londres y Nueva York, 2000.

2. David Graeber, *En deuda. Una historia alternativa de la economía*, Ariel, Barcelona, 2014.

3. Antes de 1971, el compromiso de los Estados era intercambiar cualquier cantidad del dinero creado por onzas de metales preciosos o alguna moneda que a su vez estuviese respaldada en metales preciosos, lo que veremos en este mismo capítulo.

4. «Survey confirms: people have no idea about how money is created», en la página web *PositiveMoney*, 20 de septiembre de 2015. Disponible *online* en http://positivemoney.org/2015/09/survey-confirms-people-have-no-idea-about-how-money-is-created/.

5. Por ejemplo, la mayor parte del comercio mundial de hidrocarburos se realiza en dólares porque así lo impone Estados Unidos en toda su área geopolítica de influencia mediante todo tipo de acuerdos comerciales, de organismos internacionales (como el Fondo Monetario Internacional) e incluso a través de intervenciones militares, como la de Irak en 2003 (el Gobierno de Saddam Hussein anunció el 24 de septiembre de 2000 su firme intención de vender petróleo a Europa con precio nominado en euros en vez de en dólares).

6. Esto es algo que ha reconocido recientemente el Banco de Inglaterra (el banco central británico) en un informe elaborado para desmontar lo que aparece en los manuales de economía y lo que se enseña en las facultades de economía. Versión en castellano: Michael McLeay *et al*., «La creación de dinero en la economía moderna», *Revista de Economía Institucional*, 17 (julio-diciembre), 2015.

7. Si, en cambio, pago con tarjeta bancaria a alguien que tiene su cuenta bancaria en el mismo banco que yo, la entidad bancaria no tendrá que cumplir su promesa y lo único que hará será restarme 1.000 en mi cuenta bancaria y sumarlos en la cuenta bancaria de la otra persona. El compromiso de pago del banco cambiará de manos, desde las mías a las del otro. No pasaría absolutamente nada más. El banco no tiene que transportar billetes desde una sucursal a otra ni nada por el estilo: lo arregla solo tecleando.

8. No en vano se lo suele llamar «dinero de alta potencia» (*high-powered money* en inglés).

9. Antes de 1971 sí se comprometía a cambiarlo por oro o por dólares, como se explica en el siguiente apartado.

10. En muchos de los primeros billetes creados se adhería una pequeña moneda de metal en una de las caras.

11. Henry Thornton, *An enquiry into the nature and effects of the paper credit of Great Britain*, Reprints of Economic Classics, Nueva York, 1802.

12. El sistema de Bretton Woods fue acordado en la conferencia monetaria y financiera de las Naciones Unidas entre el 1 y 22 de julio de 1944 en el complejo hotelero de Bretton Woods (New Hampshire, Estados Unidos) con el fin de establecer unas reglas para las relaciones comerciales y financieras entre los países más industrializados del planeta.

13. Entre 1959 y 1971, las reservas de oro estadounidenses descendieron en 9.301 millones de dólares mientras que las deudas frente al extranjero se incrementaron en 48.004 millones de dólares, según datos de US Congress Committee on Finance (Senate) y US Government Printing Office, tomados de Ángel Viñas, «El oro español en la Guerra Civil», *Instituto de Estudios Fiscales*, n.º 37, 1976.

14. Algunos Estados se comprometen a cambiar el dinero que crean por el dinero de otro Estado que goce de mayor confianza, como el dólar o el euro por ejemplo. Esto ocurre en la actualidad en países como Ecuador, El Salvador, Andorra y Montenegro, y en el pasado en países como Rusia, Argentina, Brasil y Turquía.

1. Excepto el dinero extraoficial que crean las familias y las empresas distintas de los bancos, pero ya vimos en el anterior capítulo que es minoritario, que tiene muy poco alcance y que suele depender del dinero oficial.

2. Ocurre lo mismo en zonas monetarias que albergan más de un país, como la eurozona, con la diferencia de que en este caso el banco central está vinculado a la institución pública supranacional y no a los Estados nacionales.

3. A esta forma de concebir el circuito del dinero bancario se la conoce como «enfoque del dinero endógeno». Juan Matías De Lucchi, «El enfoque de dinero endógeno y tasa de interés exógena», *Cefid-Ar*, Documento de trabajo n.º 44, 2012; y Louis Philippe-Rochon, «Dinero y dinero endógeno: una aproximación postkeynesiana y de la circulación», en *Cuestiones Económicas*, volumen 18, 2002.

4. Es precisamente la recurrente y falaz comparación entre las finanzas de una familia o de una empresa y las de un Estado lo que lleva a la gente a pensar que el Estado para poder gastar tiene primero que recaudar dinero o endeudarse. Pero lo cierto es que cuando el Estado puede crear el dinero que utiliza, la naturaleza y la dinámica de sus finanzas no tienen absolutamente nada que ver con las de una familia, empresa o administración pública que no crean dinero oficial.

5. Que lo hacen por una cuestión operativa de regulación de reservas en las cuentas bancarias, y no porque necesiten pedir dinero prestado (ya que pueden crear tanto dinero como quieran).

6. A no ser, claro, que quien esté prestando el dinero sea precisamente quien crea ese dinero y no le importe seguir haciéndolo, ya que ese agente sí que tendría la posibilidad de crear dinero de forma infinita.

7. William Mitchell, *La distopía del euro. Pensamiento gregario y negación de la realidad*, Lola Books, Berlín, 2016.

8. Un buen ejemplo es lo que le pasa a Estados Unidos con su regla de «techo de deuda», mediante la cual no puede aumentar legalmente la deuda por encima de una cantidad establecida arbitrariamente. Pero es una limitación legal, no técnica; Estados Unidos, como Estado soberano de su dinero, puede aumentar su deuda pública tanto como quiera sin que haya problemas de insolvencia. Por cierto, esto es algo que comprenden perfectamente el equipo económico de Donald Trump y él mismo, como demostró al declarar en una entrevista a la CNN el 9 de mayo de 2016 lo siguiente: «*... you never have to default because you print the money...*» («tú nunca tienes por qué ser insolvente porque creas el dinero»).

9. No vamos a abordar aquí los motivos que llevaron al Banco Central Europeo a mirar para otro lado en ese período, pero baste con recordar que los gobernantes europeos tenían —y siguen teniendo— un enorme interés en lograr que Estados como el español redujesen su déficit público, y la mejor forma de hacerlo era permitiendo que los propios inversores ejerciesen presión mediante la prima de riesgo.

10. A decir verdad, la capacidad de pago de un Estado no soberano debería medirse de una forma más exacta atendiendo a los ingresos que es capaz de obtener, pero existe consenso en utilizar como indicador relevante el tamaño de la economía porque este estaría marcando la capacidad potencial de recaudación del Estado, aunque no fuese la efectiva, ya que el Estado en cuestión podría a corto plazo incrementar la recaudación efectiva hasta la potencial a través de distintas políticas tributarias.

11. A pesar de que este indicador presenta enormes inconvenientes a la hora de medir adecuadamente el volumen de actividad económica de un país.

12. Si el lector recuerda lo que se expuso en el capítulo 1, este indicador no estaría recogiendo toda la actividad económica porque hay muchísimas de ellas que no se reflejan monetariamente (cuidado de niños en el hogar, trabajo voluntario, etc.).

13. De hecho, es el que tuvo la economía española en la época del *boom* económico registrado entre 2001 y 2007.

14. A esto se lo conoce como «recesión de balances» (Richard C. Koo, «The world in balance sheet recession: causes, cure, and politics», *Real-World Economics Review*, n.º 58, 2011; Juan Laborda, «La recesión de balances y el fracaso de la ortodoxia económica», *X Jornada del Ciclo de Conferencias de la Cátedra CESVIMAP*, 2013).

15. La única excepción relevante es Nueva Zelanda, que a pesar de enviar gasto al exterior en vez de recibirlo, registró un superávit fiscal (muy reducido) debido a que está experimentando un sobresaliente incremento del crédito privado (gasto del sector privado).

16. A diferencia de lo que le ocurre a las familias y a las empresas del exterior, pues en su conjunto experimentan ciclos económicos muy numerosos y variados.

17. El economista Abba Lerner lo expresó de la siguiente forma: «La principal responsabilidad del Gobierno (que no puede ser asumida por nadie más) es la de mantener una proporción de gasto total en bienes y servicios que no sea ni mayor ni menor que la proporción que permitiría adquirir a precios actuales todos los bienes que es posible producir. Si se permite que el gasto total supere este umbral, se generará inflación, y si se permite que esté por debajo, se generará desempleo». Abba P. Lerner, «The Economic Steering Wheel», *University Review*, junio de 1941.

18. «3 % de déficit: “Le chiffre est né sur un coin de table”», *Le Parisien*, 28 de septiembre de 2012, disponible en http://www.leparisien.fr/economie/3de-deficit-le-chiffre-est-ne-sur-un-coin-de-table-28-09-2012-2186743.php.

19. Juan Torres y Alberto Garzón, *La crisis financiera. Guía para entenderla y explicarla*, ATTAC Justicia Económica Global, Madrid, 2009.

20. Salvo contadas excepciones (préstamos, subvenciones condicionadas, etc.).

1. En España hay tres encuestas de este tipo: la de acceso a la financiación de las pequeñas y medianas empresas del Banco Central Europeo, el observatorio autónomo de la Confederación Intersectorial de Autónomos del Estado Español y la encuesta trimestral de coste laboral del Instituto Nacional de Estadística.

2. El indicador convencional para medir la inflación es el índice de precios al consumo (IPC), que es una media del precio de determinados productos considerados básicos. Una de las críticas más frecuentes que recibe es que no tiene en cuenta el precio de la vivienda, a pesar de ser un producto básico. Es conocido que, durante la época señalada, en la economía española hubo una burbuja inmobiliaria que incrementó muchísimo los precios de las viviendas, pero este incremento no quedó registrado en el IPC.

3. Steve H. Hanke y Nicholas Krus, «World Hyperinflations», Cato Working Paper n.° 8, 15 de agosto de 2012.

4. Por ejemplo, la inflación reduce el peso de las deudas. Cuando hay inflación, el dinero pierde valor y también las deudas expresadas en ese dinero. No es lo mismo tener que devolver una deuda de 1.000 euros cuando conseguir esa cantidad de euros es difícil a tener que hacerlo cuando conseguirla es más fácil porque ha aumentado la inflación. Además, la inflación también provoca un aumento del PIB (pues mide en euros las transacciones mercantiles) y de la recaudación impositiva de un Estado, así como una reducción de la deuda pública en términos de deuda sobre el PIB (no solo a través del aligeramiento de la deuda sino del incremento del PIB).

1. Ángel Martínez González-Tablas, *Economía política mundial. II. Pugna e incertidumbre en la economía mundial*, Ariel, Barcelona, 2007.

2. César A. Hidalgo *et al*., «The product space conditions the development of nations», *Science*, n.º 317, julio de 2007.

3. Como en Francia, Alemania e Italia con ejemplos como Électricité, France Télécom, ENEL y E.ON.

4. Que son víctimas del sistema los asalariados es evidente, porque su medio de vida depende del de otra persona.

5. Tuvieron unos ingresos inferiores al nivel determinado por el 60 % del ingreso mediano final disponible de las familias, según la metodología que utiliza la Oficina de Estadísticas de la Unión Europea.

6. Jean Gadrey y Florence Jany-Catrice, *Les nouveaux indicateurs de richesse*, La Découverte, París, 2005, p. 21.

7. Extraído de Zygmunt Bauman, *El arte de la vida*, Paidós Ibérica, Barcelona, 2009.

1. Un breve listado de este tipo de estudios académicos puede encontrarse en Eduardo Garzón, «Estudios académicos que demuestran las ventajas de lo público frente a lo privado», en el blog *Saque de esquina*, <eduardogarzon.net>, 15 de octubre de 2014.

2. Si el producto no se ofrece en el mercado, se buscaría financiación por valor de 100.

3. Las actividades que cumplen estas características se conocen en economía como bienes públicos (Joseph Stiglitz, *La economía del sector público*, Antoni Bosch Editor, Barcelona, 2003).

4. Discurso emitido el 14 de marzo de 2013 en la Royal Academy of Engineering de Londres con motivo del Global Grand Challenges Summit.

5. Klaus Armingeon y Lucio Baccaro, «Political Economy of the Sovereign Debt Crisis: The Limits of Internal Devaluation», *Industrial Law Society*, vol. 41, septiembre de 2012; y Eckhard Hein y Artur Tarassow, «Distribution, aggregate demand and productivity growth: theory and empirical results for six OECD countries based on a post-Kaleckian model», *Cambridge Journal of Economics*, n.º 34, 2010.

6. Mariana Mazzucato, *El Estado emprendedor: mitos del sector público frente al sector privado*, RBA Economía, Barcelona, 2014.

7. Mumford, citado en José Manuel Naredo, *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*, Siglo XXI, Madrid, 2003.

8. Marshall Sahlins, *Economía en la Edad de Piedra*, Akal, Madrid, 1987. [*Stone Age Economics*, Aldine-Atherton, Chicago, 1972.]

9. Javier Sanz, «Excusas que aceptaban los faraones para no ir a trabajar a las pirámides», en el blog *Historias de la Historia*, <historiasdelahistoria.com>, 2 de febrero de 2012.

10. André Gorz, citado en Carlos Taibo, *En defensa del decrecimiento. Sobre capitalismo, crisis y barbarie*, Catarata, Madrid, 2009.

11. Los hay con mayor capacidad y poder para imponerse, y también quienes vulneran esas reglas de juego o se mueven en el límite de hacerlo, pero al fin y al cabo las reglas son las mismas para todos.

12. Esto tampoco es exclusivo de países ajenos al sistema capitalista occidental; sin ir más lejos, en su marco de compra masiva de activos, el Banco Central Europeo participó el 10 de junio de 2016 en la emisión de deuda que llevó a cabo Iberdrola por valor de 200 millones de euros, y el 1 de julio hizo lo propio con la emisión de 500 millones de euros de la empresa Repsol. La diferencia en este caso, claro está, es que son empresas privadas. Pero utilizar de forma descarada mecanismos de naturaleza pública para ayudar a empresas privadas es desgraciadamente bastante típico.

1. Base de datos de la International Federation of Robotics y del Banco Mundial.

2. Metra Martech, «Positive impact of industrial robots in employment», International Federation of Robotics (IFR), Londres, 2011.

3. Un interesante estudio al respecto: Ian Stewart, Debapratim De y Alex Cole, «Technology and people: the great job-creating-machine», Deloitte, agosto de 2015.

4. Karl Marx, *El capital I. Crítica de la economía política*, Fondo de Cultura Económica, México, 1999.

5. Los países con mayor peso de sectores de alta y media alta tecnología suelen ser los que mayor productividad presentan, y al revés. Así, países como Grecia, Portugal, España e Italia tienen un peso reducido en estos sectores y al mismo tiempo presentan una productividad moderada; lo contrario ocurre en países como Dinamarca, Países Bajos, Francia y Alemania. Véase E. Garzón, «Jornada laboral, productividad e intensidad tecnológica», en el blog *Saque de eEsquina*, 16 de enero de 2015; y F. Luengo *et al*., *Fracturas y crisis en Europa*, Clave Intelectual, Madrid, 2013.

6. César A. Hidalgo *et al*., «The product space conditions the development of nations», *Science*, n.º 317, julio de 2007.

7. Indicador «porcentaje de la población de 18 a 64 años compuesto por un empresario incipiente o dueño-gerente de un nuevo negocio» de la base de datos de Global Entrepreneurship Research Association (GERA).

8. Indicador «porcentaje de la población de 18 a 64 años que está de acuerdo con la afirmación de que en su país la mayoría de la gente considera que iniciar un negocio es una opción deseable» de la base de datos de la GERA.

9. Para más información al respecto, véase J. Rodríguez, «El mito del emprendedor (o *entrepreneur*)», en el blog *EconoNuestra*, 5 de noviembre de 2012.

10. Base de datos de la Asociación Profesional de Administradores Concursales (Aspac).

11. Stephen Ciccarella, David Neumark y Junfu Zhang, «The Effects of Wal-Mart on Local Labor Markets», *National Bureau of Economic Research*, Documento de trabajo número 11782, noviembre de 2005.

12. Nicolas Ridoux, *La décroissance pour tous*, Parangon Vs, Lyon, 2006.

13. Friends of the Earth, «Good Neighbours? Community impact of supermarkets», *Friends of the Earth*, junio de 2005.

14. Alberto Carlos Garzón y Adoración Guamán (coords.), *El trabajo garantizado. Una propuesta necesaria frente al desempleo y la precarización*, Akal, Madrid, 2015.

15. Michael Murray y Matthew Forstater (coords.), *The job guarantee. Toward true full employment*, Palgrave Macmillan, Nueva York, 2013; Beth Cook, Bill Mitchell, Victor Quirk y Martin Watts, *Creating effective local labor markets. A new framework for regional employment policy*, Centre of Full Employment and Equity, Newcastle, Australia, 2008.

16. Eduardo Garzón, *Experiencias internacionales de empleo garantizado*, en el blog *Saque de esquina*, <eduardogarzon.net>, 6 de noviembre de 2014.

17. Nick Taylor, *American-Made: The enduring legacy of the WPA: When FDR put the nation to work*, Bantam Books, Nueva York, 2008.

18. Ha-Joon Chang, *Retirar la escalera: la estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*, Catarata, Madrid, 2004.

19. Departamento Forense de KPMG, *Perfiles globales del defraudador: presente y futuro de los delitos económicos*, KPMG, 2014; Carlos Gómez-Jara, «Corrupción en el sector privado: ¿competencia desleal y/o administración desleal?», *Revista cuatrimestral de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*, n.º 74, mayo-agosto de 2008.

20. Base de datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

1. La ventaja de financiar las pensiones con cotizaciones sociales es que estas funcionan como un impuesto al empleador del que difícilmente se puede librar, a diferencia de otro tipo de impuestos sobre el capital más fácilmente evadibles, como el impuesto de sociedades, el impuesto sobre actividades económicas, los que recaen sobre las transferencias financieras, etc.

2. Y encima le ponemos más límites, como el máximo nivel de cotización que afecta a los salarios más elevados.

3. Base de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

4. Siendo rigurosos, la bañera no solo tiene un grifo —la hucha se llena también por las inversiones financieras y aportaciones del Estado—, pero el de la Seguridad Social es el grifo más importante y basta para la explicación.

5. Pablo Fernández, Alberto Ortiz, Pablo Fernández Acín, e Isabel Fernández, «Rentabilidad de los fondos de pensiones en España. 1999-2014», IESE, Universidad de Navarra, Navarra, 2015.

6. El observatorio autónomo de la Confederación Intersectorial de Autónomos del Estado Español para el año 2014 es uno de ellos.

Desmontando los mitos económicos de la derecha
Eduardo Garzón

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.
Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

© del diseño de la portada, Planeta Arte & Diseño
© de la imagen de la portada, Benjamín Mallo

© Eduardo Garzón Espinosa, 2017

© de esta edición: Grup Editorial, 62, S.L.U., 2017
Ediciones Península
Diagonal, 662-664
08034 Barcelona
edicionespeninsula@planeta.es
www.edicionespeninsula.com

Primera edición en libro electrónico (epub): abril de 2017

ISBN: 978-84-9942-601-3 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.
www.newcomlab.com

¡Encuentra aquí tu próxima lectura!

¡Síguenos en redes sociales!